

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 41

Частина 2

Одеса

2011

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, 18.11.2009 р., № 1-05/5).

Редакційна колегія:

науковий керівник, головний редактор —	д.е.н., професор Зверяков М.І.
заступник головного редактора,	
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.,
д.е.н., проф. Кузнєцова Л.В.,	к.е.н., проф. Підгорний А.З.,
к.е.н., доц. Никифорова 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 подано результати дослідження проблем функціонування і розвитку підприємництва у сучасних умовах господарювання. Збірник містить наукові положення, що розкривають сутність фінансового та економічного механізму розвитку господарських систем у контексті інтеграційних відносин. Представлено наукові результати щодо перспектив розвитку малого підприємництва. Звернено увагу на шляхи забезпечення економічної безпеки на державному та регіональному рівнях.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових, освітянських закладів України.

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

Статті надруковано українською мовою.

Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. Ч. 2 / Одес. держ. екон. ун-т; Редкол.: проф. Зверяков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В., проф. Осипов В.І., проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін. — Одеса: ОДЕУ, 2011 — 300 с.

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Большаков С.І., Лісняк В.Г. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ У ПОБУДОВІ ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ РУХОМОГО МАЙНА	8
2. Ветрова Н.М., Кузьміна Н.В. ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ	16
3. Вороня Н.Ю. ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТНО- ОРІЄНТОВАНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	21
4. Волощук Л.О., Статник О.С. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	25
5. Гавриленко В.А., Черникова Є.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ	30
6. Гоцуляк С.М. ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	38
7. Даниліна Н.В. ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ВПЛИВУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ	45
8. Дейніс Л.М., Фучеджи В.І. СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	49
9. Кузнєцова Н.М. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	54
10. Ковтуненко К.В., Пройдакова Н.Г. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ	60
11. Литвиненко Л.Л. ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ АВІАКОМПАНІЙ УКРАЇНИ ДО УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ	65
12. Литвиненко С.Л. ПРИНЦИПИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ РІШЕНЬ ТА ПРОГРАМ ПРИ СТВОРЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАНТАЖНИХ АВІАКОМПАНІЙ	71
13. Литовченко І.Л. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ B2B В ІНТЕРНЕТ- СЕРЕДОВИЩІ	76

14. Мазко Т.І.	
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА	84
15. Петрова Р.В., Ковалевська А.В., Мусієнко В.О.	
ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЛАНУВАННЯМ ВИРОБНИЦТВА ПО СЛАБКИХ СИГНАЛАХ	89
16. Погожа Н.В., Пономарьова Е.Д.	
ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРИВАТНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	94
17. Пінчук І.О., Бережна Ю.С.	
МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗБУТОВИХ КООПЕРАТИВІВ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ	100
18. Радченко Н.А.	
ЯКІСТЬ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ	105
19. Саєнсує М.А., Місько Г.А.	
ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА	110
20. Сметанко О.В.	
ВНУТРІШНІЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ	117
21. Ступак С.М.	
АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	125
22. Усатенко О.В., Скрипкіна Д.А.	
ЗАРОБІТНА ПЛАТА: КОЛИ ГРОШІ ВБИВАЮТЬ МОТИВАЦІЮ	133
23. Федоряка В.П., Бахчиванжи Л.А., Почколіна С.В.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ	139

**ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ
ВІДНОСИН**

1. Анохіна К.О., Коваленко С.І.	
ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ЗМІН: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ	145
2. Андрейченко А.В.	
ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ	154
3. Басюркіна Н.Й.	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ	160

4. Бондар Д.О. СУЧАСНІ ГРОШІ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ТОВАР	170
5. Бутук О.І. ЕПОХИ РОЗВИТКУ ОБРАЗУ ЖИТТЯ І ХАРАКТЕРУ ВИРОБНИЦТВА	178
6. Горячук В.Ф. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ, МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ	183
7. Григор'єва С.В. СПІВПРАЦЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ З КООПЕРАТИВНИМИ СИСТЕМАМИ КРАЇН СВІТУ	188
8. Іоргачова М. І. КОДЕКСИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ – НАПРЯМОК РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У КРАЇНІ	193
9. Карпухно І.О. ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ЯК НАСЛІДОК БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ	202
10. Кашуба О.М. ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО РОЗВИТКУ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ	208
11. Кірсанова В.В., Сухарева Т.О., Ковальова О.М. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	216
12. Крючкова Н.М. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД	222
13. Куценко С.В. АНАЛІЗ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ МОРСЬКИХ ВАНТАЖОПОТОКІВ АР КРИМ ЯК СКЛАДОВОЇ ПОРТОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ	230
14. Лиса С.С. МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ В ТОРГОВЕЛЬНІЙ МЕРЕЖІ	237
15. Ломачинська І.А. АРХІТЕКТУРА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПТИМІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	244
16. Нездоймінов С.Г. ТРАНСКОРДОННИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ТУРИЗМУ	250
17. Окландер І.М. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ	257
18. Парамонова Є.Є. РОЗПОДІЛЕННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	265

19. Радченко Ю.С.	
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕВОЛЮЦІЮ КООПЕРАТИВНИХ ПРИНЦИПІВ КРЕДИТНИХ СПІЛОК ТА КООПЕРАТИВНИХ ПРИНЦИПІВ МКА	268
20. Саврас І.З.	276
УДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЇЇ ТЕРИТОРІЙ	
21. Слатвінська М.О.	282
МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	
22. Євсєєнко В.О.	287
ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	
23. Чередніченко А.П., Хомутенко В.П.	293
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ	
АВТОРИ СТАТЕЙ	297

***ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА
У СУЧАСНИХ УМОВАХ
ГОСПОДАРЮВАННЯ***

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ У ПОБУДОВІ ЕКОНОМІЧНИХ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ВАРТОСТІ РУХОМОГО МАЙНА

Вивчено методологічні підходи щодо оцінки вартості рухомого майна. Розглянуто проблему побудови економетричної моделі ціноутворення за суттєвими факторами з точки зору попиту. Модель у її програмному вигляді може бути використано для розрахунку ринкової вартості страхування, мита.

Methodological approaches for the valuation of personal property are studied. The problems of constructing an econometric model of pricing essential factors in terms of demand are considered. Model software in its form can be used for calculating the cost of insurance fees.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема, яку потрібно вирішити при оцінці ринкової вартості рухомого майна, це побудувати економетричну модель ціноутворення за суттєвими факторами з точки зору попиту і надати їй наукове обґрунтування.

Оцінка рухомого майна та обладнання в Україні проводиться в цілому за трьома підходами:

- перший – витратний підхід;
- другий – порівняльний підхід.
- третій – комбінований підхід.

У витратному підході методологія проведення оцінки базується на побудові моделі оцінки вартості рухомого майна за витратами на його створення та врахування знецінення за сучасним технічним станом майна, що визначається суб'єктивним поглядом оцінювача, і віддзеркалює вартість з боку пропозиції.

Значною більшістю оцінювачів знецінення за моральним станом (яке є домінуючим у вартості майна) не враховується, окрім того досі не запропоновано прийнятної і достатньо простої методології визначення такого знецінення.

Існуюча ж методологія витратного підходу не відображає реалій ринку оскільки рухоме майно, навіть якщо всі вузли і агрегати якого відновлені (відтворені чи замінені, тобто теоретично не матимуть знецінення за виправним зносом як і за невивиправним оскільки виконана заміна вузлів), знецінюється за тривалістю часу експлуатації з дати виробництва, (навіть якщо майно зберігалось на складах) при цьому вартість попиту, а звідси і ринкова вартість, буде дещо меншою, ніж вартість пропозиції.

У порівняльному підході оцінювачі також здійснюють коригування цін пропозицій навання, оскільки обґрунтувати коефіцієнти коригування представляє деякі труднощі, причому для кожного окремого майна, керуючись логікою, вони мають бути різними, а це призводить до збільшення обсягів робіт та їх вартості, що примушує оцінювачів усереднювати індекси коригування і тим самим погіршувати показники похибки розрахунків.

Комбінований підхід, що застосовується переважно для транспортних засобів, має переваги, оскільки враховує ринкове знецінення за статистикою пробігу та року виробництва, проте математичного обґрунтування економетричної моделі ціноутворення (знецінення) за цими факторними ознаками не надає. І взагалі в ньому більше запитань щодо репрезентативності представленої статистичної інформації.

Отже, як витратний, так і порівняльний підхід в оцінці рухомого майна не надають наукового обґрунтування динаміки знецінення, що може бути описане диференціальними

рівняннями за ціноутворюючими факторами, суттєвими для кожного окремого рухомого майна.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У теорії оцінки економічне обґрунтування ціноутворення (знецінення) за фактором часу наведено у виданні «Оценка рыночной стоимости машин и оборудования». Издательство «ДЕЛО», МОСКВА 1998, авторський колектив під керівництвом В. Рутгайзера у розділі 8 «Комп'ютерні технології в оцінці технологічного обладнання». Де знецінення обладнання пов'язано з тривалістю експлуатації та надійності, а не зі зносом, що описувалося економічною моделлю знецінення у часі, тобто вартість у часі представлена формулою $p(t) = e^{-\lambda t}$, що є рішенням диференційного рівняння першого порядку за факторною ознакою часу [1, с.215].

Ю. В. Андрианов в «Оценка автотранспортных средств» надав модель економічного ціноутворення за факторами часу та пробігу, що є суттєвими факторами для транспортних засобів $V_t = V_0 \times \text{Exp}[-(b_1 T + b_2 L)]$, де показники b_1 та b_2 визначаються таблицею, але їх походження науково не обґрунтовані.

Наведена модель є функцією корисності рухомого майна, тобто співвідношення вартості майна за вичерпаними суттєвими факторами часу та пробігу, за якою вартість майна зменшується із збільшенням ресурсу за часом та пробігом.

А.В. Мертенс надав таку функцію корисності: $u(T, L) = e^{-k(T, L)}$ [2, с.86].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наведених моделях економічного походження здійснені спроби математично обґрунтувати динаміку ціноутворення за суттєвими параметрами, по-перше, у часі, як головного і найбільш суттєвого фактору для будь-якого типу майна та інших основних та конкретних для кожного типу майна присутніх йому ціноутворюючих факторів.

Треба було науково обґрунтувати застосування як самої економетричної моделі в цілому, що мала відображати ціноутворення з боку попиту, так і її складові коефіцієнти b_1 та b_2 у цій моделі, їх економічний зміст та можливість їх теоретичного розрахунку тощо.

Побудувати програму розрахунку ринкової вартості за ціноутворюючими факторами з метою швидкого знаходження цінкових орієнтирів ринкової вартості технічно справного рухомого майна, що може застосовуватися як експрес оцінка для продажу власного транспорту для розрахунку мита та інших цілей.

У випадку якщо майно несправне, подальше коригування ціноутворення на його технічний стан за витратами не представляє жодних труднощів.

Постановка завдання. Загалом завдання полягало у створенні економетричної моделі, яка б з точки зору теорії очікуваної корисності, надавала б орієнтири вартості за суттєвими факторами для будь-якого окремого індивідуально-визначеного рухомого майна з точки зору попиту, а не пропозиції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причиною для написання цієї статті послужило застосування українськими оцінювачами більшою мірою методологічних підходів, що за своєю суттю базуються на моделях не економічного характеру у визначенні ринкової вартості машин, обладнання, транспортних засобів тощо. Ці моделі нагадують складання кошторису, що формує вартість майна з точки зору пропозиції, і аж ніяк з точки зору попиту. Це також і методичні нормативні документи такі, як «Методика товарознавчої експертизи та оцінки колісних транспортних засобів», окремі підручники. З цього приводу оцінювачам бажано звернутися до книги Ю. В. Андрианова «Оценка автотранспортных средств», Москва, 2002, де автор наводить економетричну модель оцінки ринкової вартості транспортних засобів. Ця модель відображає логіку ринкового покупця з точки зору попиту за економічними характеристиками переважної більшості рухомого майна. [3, с.486]

На теоретичних засадах економічних моделей оцінки зупинимось більш детально.

Економічна наука – це наука про поведінку людей, які здатні приймати раціональні рішення для задоволення своїх бажань, використовуючи обмежені ресурси.

Принцип раціональної поведінки (прийняття раціональних рішень) – головне припущення економічної теорії, за яким людина у своїй діяльності намагається досягти

найліпшого для неї життєвого стану з можливих.

Головний економічний закон – це принцип раціональної поведінки, що базується на біологічному підґрунті людини. Тобто людина у повсякденній діяльності, виходячи зі свого біологічного розуміння найкращого для себе стану існування приймає ті чи інші раціональні рішення щодо предметів, речей, відносин тощо. Проте вибір варіантів раціональних рішень на підставі своїх уподобань та корисності у більшості випадків обмежено наявністю ресурсів.

Ресурси – це запаси, джерела чого-небудь. Ресурсами можуть бути: ресурси праці (людська праця у виробництві); природні ресурси (запаси копалин, водні, сонячні, вітрові тощо); економічний ресурс (вартість, тобто можливість отримання доходів або задоволення); технічний ресурс (технічні характеристики об'єкта, вага, розмір, потужність тощо); експлуатаційний ресурс (норми тривалості за напрацьованими роками, мотогодинами, пробігом автотранспорту, іншими експлуатаційними характеристиками об'єктів рухомого майна впродовж фізичних можливостей їх експлуатації); нормативний ресурси (встановлені граничні норми за ресурсом ефективної експлуатації чи загальним технічним ресурсом експлуатації).

Безумовно, що за вичерпаними ресурсами вартість об'єкта оцінки (тобто його економічний ресурс) визначається за варіантом його утилізації. Ресурс технічної експлуатації за фізичними можливостями завжди більший, ніж ресурс нормативний за ефективної експлуатації, оскільки нормативний ресурс ефективної експлуатації призначається з урахуванням економічних переваг експлуатації в подальшому нового агрегату перед морально чи технічно застарілим.

Автомобіль чи інший агрегат, що вичерпав свій нормативний ресурс ефективної експлуатації (для автотранспорту – це ресурс за пробігом та роками), не повинен експлуатуватися в подальшому, оскільки це неефективно для користувача. Переваги експлуатації впродовж нормативного ефективного ресурсу перед експлуатацією впродовж технічного ресурсу експлуатації за фізичними можливостями не підлягають сумніву. У Росії, Україні та інших країнах колишнього Союзу, в країнах з перехідною та нерозвинутою економікою такий підхід не сприймається і економічний ресурс, тобто вартість, визначається за залишком технічного ресурсу експлуатації за фізичними можливостями, який значно більший від нормативного, і який постійно подовжується неефективними ремонтами складових вузлів та агрегатів.

Держава перш за все має підтримувати пріоритети економічного зростання в країні, а для цього оцінка рухомого державного майна повинна здійснюватися за критеріями нормативно встановлених і фактично відпрацьованих ресурсів їх експлуатації як найбільш ефективних умов експлуатації.

В оцінці вартості об'єктів рухомого майна для побудови економетричної ринкової моделі фахівців цікавить два моменти: нормативні (тобто ефективні один або декілька) та фактичні ресурси експлуатації, що призначені та вичерпані об'єктом оцінки.

Наприклад, на літаки встановлюються нормативні ресурси напрацювання за нальотом: у мотогодинах; циклами: у злетах-посадках; та роками експлуатації. На автомобілі встановлюються ефективні ресурси напрацювання за пробігом та роками експлуатації; для спеціальної автомобільної та іншої техніки може бути встановлено додатковий ресурс в мотогодинах напрацювання основних агрегатів та спеціальних функціональних агрегатів (нагнітачів, компресорів, тощо), що встановлюються на техніку за призначенням. За залишком нормативного (чи технічного) ресурсу може бути оцінений економічний ресурс рухомого майна, тобто його вартість. При цьому держава має надавати переваги розрахункам вартості об'єкта за нормативними та фактично вичерпаними ресурсами як більш раціонального підходу у визначенні саме ринкової вартості.

Економічна теорія у цілому ґрунтується на органічному поєднанні емпіричних спостережень з моделями.

Модель – це уявний або реальний об'єкт, який замінює об'єкт-оригінал у процесі його

вивчення. Модель у будь-якому випадку відкидає щось зайве, другорядне і концентрує увагу дослідника на суті явища.

Щоб врахувати суттєве і не будувати неефективну та громіздку модель, чимось потрібно пожертвувати і не брати до розгляду.

Заголом люди відрізняються відношенням до ризику. За цими відношеннями люди розподіляються на несхильних, схильних або нейтральних до ризику.

Ризик виникає завжди, коли результат деякого економічного рішення неможливо передбачити. Сучасний ризик розглядається як ймовірність відхилення надходжень від прогнозованих внаслідок прийняття економічних рішень, що мають випадкову природу.

В економічній теорії припускається, що в абсолютній більшості люди несхильні до ризику. І саме ця більшість формує ринкові ціни з боку як попиту, так і пропозиції.

Надалі будемо мати на увазі, що ринкові ціни формуються за рівновагою обсягів ринкових попитів та пропозиції людей несхильних до ризику. А їх поведінка у прийнятті економічних рішень раціональна та описується функціями корисності, що притаманні саме несхильним до ризиків індивідуумам.

Функція корисності.

Корисність – задоволення, яке споживач отримує від споживання товарів, послуг або діяльності (поняття виключно індивідуальне);

Корисність (англ. Utility) – базисне поняття економічної теорії, поняття виключно індивідуальне і суб'єктивне для кожного споживача продукції, але достатньо об'єктивне для суспільства в цілому. Максимізація корисності є керівним принципом поведінки людей у процесі споживання блага.

Між корисністю та кількістю споживання товарів існує певний функціональний зв'язок, що описується функцією корисності [4, с.99-112].

Функція корисності – відображає функціональний зв'язок між рівнем корисності та обсягами спожитих товарів, послуг. Якщо припустити, що споживач формує набір з двох товарів (X та Y), то функція корисності матиме вигляд $U=f(Q_x; Q_y)$. Функція описує такі набори двох товарів, що мають однакову корисність для споживача. Побудований графік за функцією корисності має назву кривої байдужості.

Крива байдужості – це лінія, що відображає комбінації товарів, які забезпечують однаковий рівень задоволення (корисності для певного споживача).

Набори товарів на кривих байдужості, що більш віддалені від початку координат мають більшу корисність, ніж на кривих байдужості ближчих до початку координат.

Рівновага є точкою, у якій бюджетна лінія є дотичною кривої байдужості (рис. 1).

* Розберемо це на прикладі наборів двох благ.

Благо 2

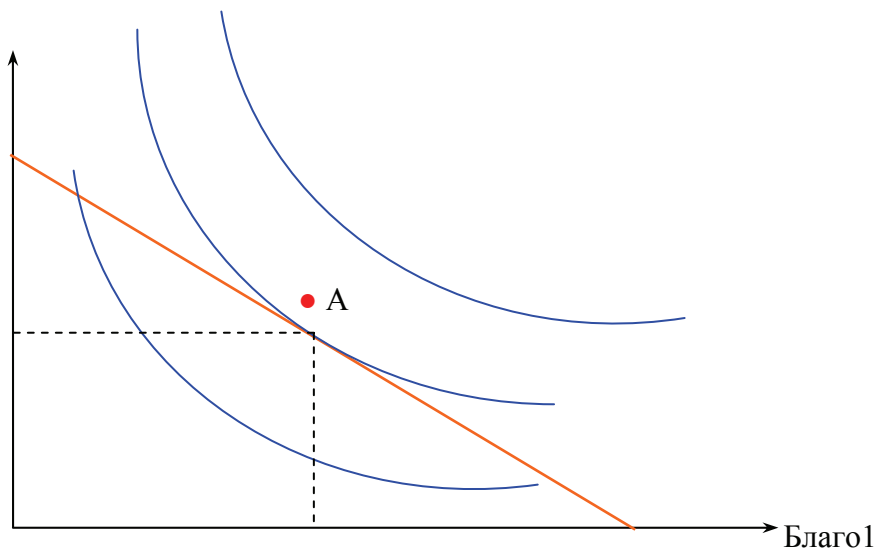


Рис. 1. Рівновага бюджетної лінії

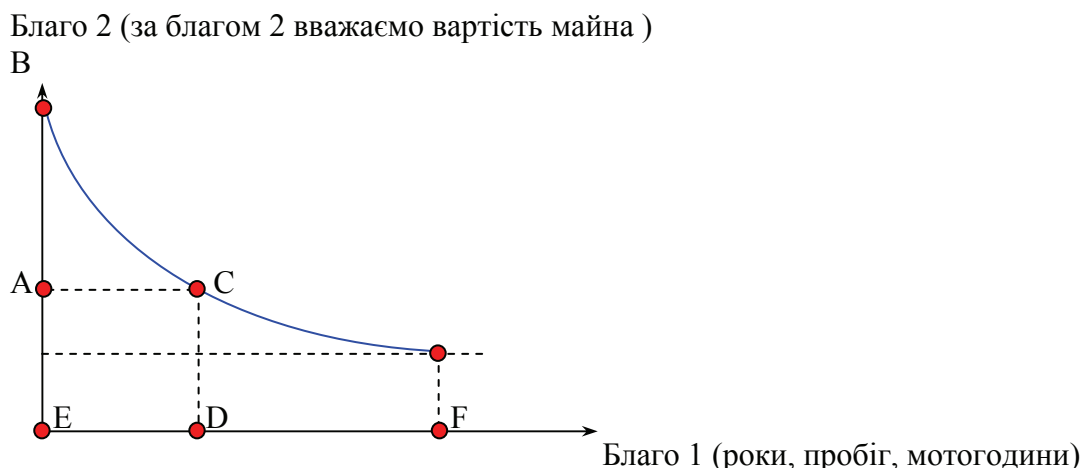


Рис. 2. Типова функція корисності

За благо 1 вважаємо можливий строк експлуатації за призначеним ресурсом.

Зображений рисунок 2 є типовим для більшості благ. Відмовляючись від отримання частки ED блага 1 (експлуатації за роками, пробігом, тощо), ми отримуємо додаткове благо за вартістю частки AB блага 2.

Функція корисності робить кількісно сумірним корисність наборів благ за їх величиною. За означенням функції корисності кожному набору благ відповідає певне кількісне значення функції.

Якщо за перше благо прийняти очікуваний дохід, а друге за ризик, який пов'язаний з ним, то математично крива байдужості – це лінія, на якій кожна точка відповідає варіанту рішення щодо очікуваного доходу за ступенем ризику цього рішення, тобто лінія рівня функції переваги за доходом та ризиком, кожна точка якої забезпечує однаковий рівень корисності.

Форма функції корисності в теорії очікуваної корисності має загальний вигляд: $V(P) = E_p[u(\omega)]$, де ω - випадкова величина виграшу; P – ймовірне розподілення випадкової величини; $u(\omega)$ – функція корисності багатства; $E_p[u(\omega)]$ – математичне очікування, що розраховане за ймовірним розподіленням P .

У якості функції корисності може бути будь-яка функція, що випукла чи опукла. Показники, що характеризують ступінь кривизни функції:

- абсолютна локальна ступінь неохильності до ризику, визначається як $\rho_a(\omega) = -\frac{u''(\omega)}{u'(\omega)}$,
- відносна локальна ступінь неохильності до ризику, визначається як $\rho_r(\omega) = \omega \times \rho_a(\omega)$.

Найбільш часто у прикладних і теоретичних моделях використовується декілька видів функцій, серед них:

1. Функція з постійною абсолютною неохильністю до ризику за якою ступінь абсолютної неохильності $\rho_a(\omega) = k$ величина постійна, а функція представляє собою експоненту: $u(\omega) = \text{Exp}^{-k\omega}$, що найбільш частіше застосовується, яку ми далі й розглянемо.
2. Функція з постійною відносною неохильністю до ризику є ступеневою функцією.
3. Квадратична функція корисності, коли єдиною мірою ризику є показник стандартного відхилення та інші функції [5, с. 471].

За наведених теоретичних положень оцінка вартості машин чи обладнання, тобто оцінка їх економічного ресурсу у грошовому еквіваленті визначається функцією корисності об'єкта впродовж його експлуатації, де благом, що отримує споживач, є залишок нормативно призначених ресурсів для рухомого майна [6, с.66-69].

Будуючи економічну модель вартості автомобіля приймаємо такі припущення:

- благом є нормативні (у нашому випадку два) ресурси автомобіля за пробігом та роками

експлуатації, що отримує споживач;

- нормативні ресурси (за пробігом та роками) визначені у:
- «єдиних нормах амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів народного господарства СРСР»;
- у технічній документації та інших довідниках;
- підприємством можуть бути встановлені ефективні (норми) та інші критерії граничного стану, за досягненням яких транспортний засіб має бути списаний;
- фактичний ресурс (за пробігом та роками) визначається за інформацією технічного паспорту та спідометру автомобіля;
- зазначена модель не може бути застосована для автомобіля, що має пошкодження внаслідок ДТП, чи інших форс-мажорних обставин;
- вартість автомобіля недоцільного чи непридатного для подальшої експлуатації визначається за його утилізаційною вартістю;
- утилізації підлягають автомобілі за станом:

а) технічним (непридатних до застосування, за вичерпаним технічним ресурсом), легкові автомобілі та автобуси – у випадку потреби заміни кузова; вантажні, спеціальні автомобілі – у випадку потреби заміни рами, кабіни, чи трьох інших агрегатів у будь-якому їх поєднанні;

б) економічним (недоцільних до застосування, за вичерпаним нормативним ресурсом), за відпрацьованими нормативними ресурсами та висновком комісії підприємства.

Економічна модель динаміки ринкової вартості (корисності) автомобіля за залишком нормативних ресурсів часу та пробігу має вигляд: $V^0 = V_B \times \{g + (1 - g) \times e^{-(\lambda_1 t + \lambda_2 l)}\}$ і має функцію корисності з постійною абсолютною неохочістю до ризику, де в якості ризиків прийняті ресурси за пробігом та роками.

Параметр g – частка вартості, що відповідає ринковій вартості брухту автомобіля за його вагою, параметри T, t та L, l нормативний та фактичний ресурси за строком експлуатації (в роках) і пробігом (в км), а V_B – первісна вартість придбання автомобіля, в цінах на дату оцінки.

На рис. 3 приведений графік функції корисності (вартості) автомобіля за залишком нормативних ресурсів. Нормативні ресурси: за пробігом – 500 тис. км.; строком – 10 років.

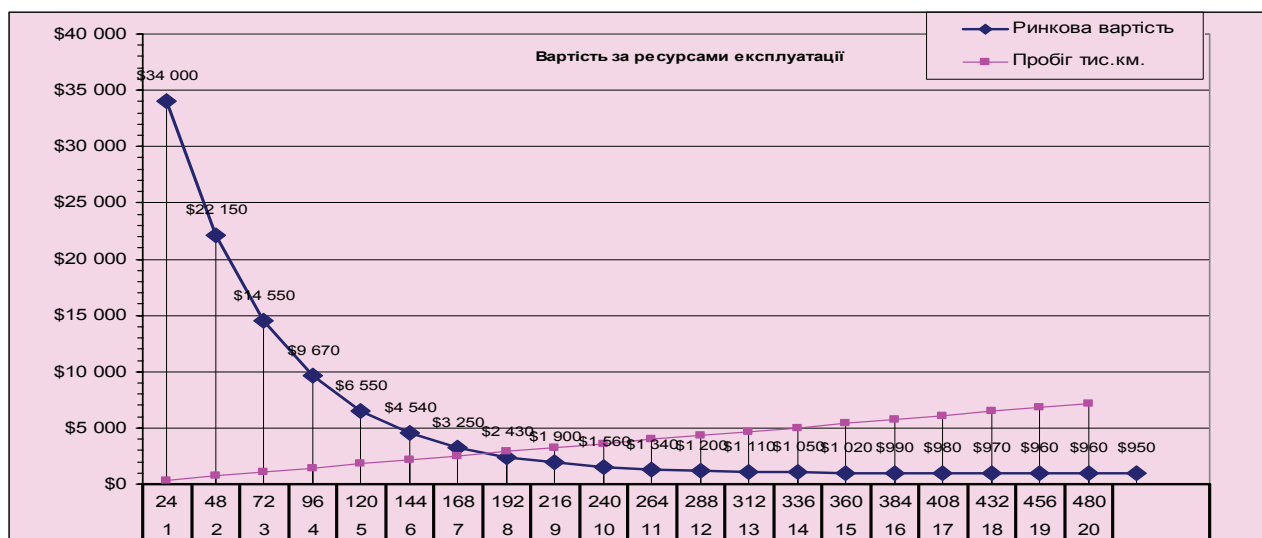


Рис. 3. Графік функції корисності (вартості) автомобіля за залишком нормативних ресурсів

Наведений вираз є математична модель неохочі до ризиків індивідуума, за якою проводиться процедура розрахунків ринкової вартості автотранспорту за вичерпаними

ресурсами пробігом та строком експлуатації, які прийняті найбільш суттєвими факторними ознаками в економічній моделі ринкової вартості автомобіля придатного для експлуатації.

В умовах зберігання майна розрахунки вартості здійснюються за ресурсом залишку строку з урахуванням тривалості зберігання і визначається як різниця між нормативним строком експлуатації та строком зберігання майна, що приведений до ефективного строку експлуатації за умовами його зберігання.

Показники $\lambda_1 = \frac{k_0}{T}$, $\lambda_2 = \frac{k_0}{L}$ є значення абсолютного локального ступеня неохочності

до ризику за відповідним ресурсом, k_0 ітераційний параметр, що встановлює характер знецінення вартості автомобіля від вартості придбання (відтворення) до ринкової вартості брухту за його вагою та фактичними ресурсами. Якщо існує інформація про ефективний строк експлуатації T_{ef} машини (за яким порівняно технічний стан (знос) автомобіля, він може бути як більше, так і менше від фактичного, що обумовлено умовами його експлуатації), то у моделі вартості доцільно замінити фактичний ресурс експлуатації (t) на ефективний t_{ef} .

Ця інформація має застосовуватися у випадку невідповідності фактичного ресурсу експлуатації ефективному, наприклад, у випадках, коли це майно не експлуатується впродовж значного строку за роками.

За витратним підходом вартість рухомого майна, на дату оцінки, за функцією корисності визначатиметься двома складовими: вартістю брухту у його складі, а також вартістю залишку його ресурсів за призначенням (роками, мотогодинами, пробігом чи інше).

Наведена економічна модель визначення ринкової вартості автомобіля за ресурсами часу та пробігу за умов технічно придатного та доцільного за призначенням експлуатації автомобіля найбільш близько відповідає вподобанням ринкового покупця і продавця на конкурентному ринку і може застосовуватися для визначення орієнтирів ринкової вартості за вичерпаними ресурсами не тільки транспортних засобів, але й іншого рухомого майна, у тому числі й військового.

Для проведення розрахунків ринкової вартості транспортного засобу за приведеною економіко-математичною моделлю важливо на дату оцінки об'єкта визначитися із його:

- нормативними ресурсами;
- вартістю відтворення (придбання);
- утилізаційною вартістю за ринковою вартістю скрапу;
- ітераційним параметром функції ринкової вартості;
- функцією (ринкової вартості) корисності за визначеними вище параметрами.

Переваги визначення ринкової вартості об'єкта оцінки за функцією корисності у витратному підході.

1. Ринкова вартість об'єкта оцінки визначається за функцією економічного знецінення (корисності), яка не потребує (крім окремих випадків) окремого визначення складових знецінення за зносом, морального старіння та зовнішнього оточення.

2. Прискорює проведення розрахунків вартості за визначеними ресурсами.

3. Надає можливість уникати суб'єктивності за кваліфікацією оцінювача.

Для створення автоматизованої програми оцінки ринкової вартості транспортних засобів за їх корисністю (тобто за економічною доцільністю експлуатації) необхідно:

1. Створити інформаційну базу за технічними, експлуатаційними та вартісними характеристиками транспортних засобів.

а) технічні характеристики (автомобілів, причепів, тракторів, інше можливо й для військової, авіаційної техніки, а також обладнання, іншої техніки):

- загальна (непоряджена для автомобілів, тощо) вага (кг);
- об'єм (см³) та потужність двигуна;
- інші технічні характеристики.

б) експлуатаційні характеристики:

- рік виготовлення;

- нормативні за надійністю ресурси експлуатації, загальні, міжремонтні:
 - а) кілометрів пробігу;
 - б) мотогодин напруження;
 - в) років експлуатації;
 - в) Вартісні характеристики
 - первісна вартість за роком виробництва (на ринку продажу);
 - моніторинг цін на брухт чорного металу за ДСТУ на дату та ринку продажу;
- Визначення ефективного строку експлуатації здійснюється за таким алгоритмом.
1. Визначається знос автомобіля за його фактичним технічним станом.
 2. Визначається теоретичний знос автомобіля за роками та формулою Брендта:

$$I_{\text{фізичний}} = 0,5 \times \left(\left(\frac{t}{T} \right)^2 - \frac{t}{T} \right). \quad (1)$$

3. Визначається знецінення функціональне за ефективним строком:

$$I_{\text{функціональне}} = \frac{t_{\text{ефективне}}}{T_{\text{нормативне}}}; \text{ де } t_{\text{ефективне}} \text{ ітераційний параметр.} \quad (2)$$

4. Розраховується загальне знецінення за теоретичним зносом та функціональним:

$$I_{\text{загальний}} = 1 - (1 - I_{\text{фізичний}}) \times (1 - I_{\text{функціональний}}). \quad (3)$$

5. Розраховане загальне знецінення порівнюється з визначеним зносом за фактичним технічним станом. Якщо визначений суб'єктивно знос не співпадає з теоретично розрахованим здійснюється поступове коригування ітераційного параметра ефективного строку експлуатації до їх співпадання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Збудована економетрична модель оцінки окремого індивідуально-визначеного рухомого майна, що представлена авторами, дозволяє проводити розрахунки ринкової вартості за ціноутворюючими факторами з боку пропозиції з врахуванням пріоритетів як фінансової політики підприємств за нормативами основних ціноутворюючих факторів визначених підприємством щодо рухомого майна, так і окремих власників.

Модель перевірена на статистичній інформації ринкової вартості транспортних засобів і має прийнятні відхилення, крім того ці відхилення можуть пояснюватися не тільки самою моделлю, але й через не точну статистичну інформацію щодо окремих факторів.

Модель у її програмному вигляді може бути використана для експрес-розрахунків ринкової вартості за основним ціноутворюючими факторами для розрахунку вартості страхування, мита тощо.

Література

1. Оценка рыночной стоимости машин и оборудования [под руководством В. Рутгайзера]. – М.: Издательство «ДЕЛО», 1998. – 336 с.
2. Мертенс А. В. Инвестиции / А. В. Мертенс. – К.: Киев, Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 415 с.
3. Андрианов Ю. В. Оценка автотранспортных средств / Ю. В. Андрианов. – М.: издательство «Дело», 2002. – 486 с.
4. Ястремський О. І. Основи мікроекономіки: [підруч.] / О. І. Ястремський, О. Г. Гриценко. – Київ: Знання, 1998. – 673 с.
5. Кремер Н. Ш. «Высшая математика для экономистов» (раздел дифференциальных уравнений) / Н. Ш. Кремер. – «ЮНИТИ», 2000. – 471 с.
6. Лісняк В. Г. Щодо оцінки машин та обладнання / В. Г. Лісняк. – Державний інформаційний бюлетень про приватизацію ФДМУ від 2001 р. – № 10. – С. 66–69.

ПРО КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ

Розглянуто існуючі підходи до виділення аспектів діагностування та їх складових. Сформульовано завдання, які необхідно вирішити під час реалізації процесу формування інструментарію економічної діагностики. Конкретизовано аспекти щодо діагностування та складові кожного з аспектів.

Existing approaches to selected aspects of diagnostics and their elements have been examined. Tasks, which are needed for decision during the process of formation of the economic diagnostic's instruments, have been stated. Aspects concerning diagnostics and elements of each of them have been specified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економічної діагностики як самостійного напрямку економічної науки в рамках предметної області вимагають конкретизації підходи до формування інструментарію діагностики стану підприємства. При цьому діагностування параметрів діяльності підприємства полягає у виявленні стану об'єкту дослідження на певний період часу, який може бути визначено як зростаючий стан, стійкий стан, критичний стан або кризовий стан. Сутнісні характеристики можливих видів стану підприємства можуть мати як якісний, так і кількісний характер опису.

При цьому в економічній теорії розроблено декілька підходів до якісного опису і виділенню видів стану підприємства, які значно відрізняються, у тому числі й за кількісними ознаками. Саме тому появилася проблема конкретизації інструментарію діагностування кількісних параметрів стану підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У працях провідних вітчизняних, російських учених (А.С. Вартанова, Т.Б. Бердникової, В. Забродського, Л. Трескунової, Л. Янова, П.П. Табурчака, А.Є. Вікуленко, Л.А. Овчинникової, В.М. Туміна, М.С. Саприкіна) достатньо уваги приділено якісному опису можливих видів стану підприємства.

Аналіз підходів до формування інструментарію діагностики стану підприємства, запропонованих вченими української та російської наукових шкіл, по-перше, показує, що на даному етапі немає єдиного алгоритму до його формування, а по-друге, є можливість сформулювати етапи цього процесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За кількісною оцінкою не сформована загальноприйнята схема і критерії діагностування, за допомогою якої можливо встановити діагноз за певним станом, що визначило мету статті: конкретизація підходу до формування інструментарію економічної діагностики.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження існуючих підходів до виділення конкретних аспектів діагностування в рамках економічної діагностики, уточнення їх для підприємства та формулювання завдань, які необхідно вирішити в процесі формування інструментарію економічної діагностики.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами проведеного аналізу праць провідних вчених-економістів, в яких розглядаються підходи до виявлення складових діяльності підприємства як системи, що враховуються в процесі дослідження стану господарюючого суб'єкта, відзначені різні думки і трактування. Слід зазначити, що обґрунтування складових діяльності підприємства для організації економічної діагностики має виходити з розуміння процесу господарювання як взаємодії ресурсів і організаційно-виробничої системи з досягнення результатів, що оцінюються поза економічного суб'єкта

через ступінь забезпеченості балансу потреб суспільства і пропозиції виробничої системи. При такій посиленні пропонується виділяти такі проблемні аспекти діагностування: ринкова позиція (рівень конкурентоспроможності підприємства; вартість підприємства як майново-економічного комплексу); організаційно-виробничий аспект (система організації управління і виробничий процес) та ресурсний аспект (трудові, матеріальні, фінансові, інформаційні ресурси).

При організації процесу діагностування на підприємстві в частині конкретизації інструментарію необхідно враховувати систему взаємозалежностей як між елементами підприємства, так і вплив на його діяльність зовнішніх чинників різних рівнів впливу, що визначають перехід підприємства з одного в інший стан. Тому при формуванні інструментарію діагностики стану підприємства необхідно вирішити такі завдання:

- 1) виявити концептуальні аспекти та складові діяльності підприємства як системи, діагностування яких може забезпечити встановлення діагнозу;
- 2) сформувати систему оціночних показників (або узагальненого показника) з урахуванням галузевих особливостей, на підставі яких можливо діагностувати стан суб'єкта господарювання;
- 3) конкретизувати граничні (критерійні, індикативні) значення оціночних показників діяльності, які дозволяють розділяти види стану підприємства на певний момент часу.

Обґрунтовані аспекти діагностування, виділені на першому етапі, відображають особливості підприємства як системи та одночасно дозволяють на другому етапі сформувати систему показників, що включає загальні (не залежно від виду діяльності підприємства) і приватні (з урахуванням галузевих особливостей) показники, що характеризують стан підприємства.

На третьому етапі формування інструментарію діагностики стану підприємства, повинна бути виконана конкретизація граничних (критеріальних, індикативних) значень показників діяльності, які дозволяють розділити види стану підприємства на певний момент часу. Узагальнюючи, слід зазначити, що формалізація другого і третього етапів складна і трудомістка задача, яка в даний час вимагає серйозної та детальної проробки, що і буде завданням подальшого дослідження.

У рамках рішення першої задачі у працях провідних учених-економістів розглядаються підходи до виявлення складових діяльності підприємства як системи, які, на їх думку, слід враховувати в процесі дослідження стану суб'єкта господарювання.

При цьому, у результаті аналізу існуючих концептуальних підходів до виявлення складових діяльності підприємства відмічені різні думки і трактування. Так, на думку Т.Б. Бердникової [1, с.11], в процесі діагностування основну увагу слід приділяти аналізу результатів виробничо-господарської, комерційної, соціальною і інших видів діяльності, а в ролі складових, що діагностуються, виступають матеріальні, трудові та фінансові ресурси; фінансовий стан і результати діяльності підприємства з позицій конкурентоспроможності; виробничі результати роботи підприємства; оцінка витрат на виробництво і реалізацію продукції, робіт і послуг; економічні наслідки. Такий підхід практично збігається з існуючими трактуваннями складових економічної діяльності в рамках економічного аналізу (у дослідженні присутнє виділення саме напрямків аналізу) і не дозволяє повною мірою оцінити стан суб'єкта господарювання.

Колектив авторів П.П. Табурчак, В.М. Тумін і М.С. Саприкін [2, с.6], вважає, що аналіз і діагностика фінансово-господарської діяльності є єдиним комплексом праць, спрямований на дослідження лише однієї проблеми господарювання – «...формування і розвиток стану з точки зору ймовірності наступу банкрутства». Отже, в якості елемента господарювання, який запропоновано діагностувати, виступає фінансова складова, що певним чином враховує вплив інших складових діяльності підприємства як системи.

І.І. Мазур, В.Д. Шапіро розглядають діагностику у рамках процесу реструктуризації підприємств і виділяють такі складові: організаційно - управлінська, фінансово - економічна, виробнича, кадровий потенціал і вартість бізнесу і компанії [3, с.160-161]. При цьому до

проблематики ситуативного аналізу автори відносять дослідження конкурентних позицій і сегментів ринку (за допомогою проведення SWOT-аналізу, аналізу стратегічних зон господарювання, видів, форм конкуренції, характеристик конкурентів). Визначення сутності організаційно-управлінського аналізу в певній мірі відображає аналітичні завдання такого аспекту здійснення діяльності як організаційна і управлінська сфери (встановлюються проблемні і вузькі місця компанії, її організаційно-управлінський потенціал). Фінансово-економічний аналіз, на думку авторів [3, с.162-164], повинен освітити проблеми взаємозв'язків фінансів і процесів господарювання, що частково перетинається у виробничо-господарському аналізі - взаємозв'язку виробництва і господарювання. Кадри пропонується діагностувати з урахуванням ряду їхніх особливостей в економічних процесах, що не викликає дискусії.

Особливий акцент в діагностиці В.Д. Шапіро, І.І. Мазура робиться на оцінці вартості бізнесу і компанії. У цілому підхід зазначених авторів до виділення складових, що діагностуються, економічній діяльності логічна, але не дозволяє зробити узагальнений висновок про стан підприємства у вигляді остаточного діагнозу.

У рамках здійснення процесу діагностування стану підприємства В.Г. Герасимчук виділяє такі складові: параметри зовнішньої середовища, ресурси, організаційний статус, управлінський потенціал [4, с.65]. При цьому параметри зовнішньої середовища відображають тенденції світового ринку, вплив вимог щодо охорони середовища, державний контроль, дефіцит стратегічних ресурсів, європейський націоналізм і ін. Ресурси у рамках розглянутого підходу передбачається діагностувати з урахуванням стану виробничого потенціалу, фінансових ресурсів, часу. Організаційний статус, на думку В.Г. Герасимчука, характеризують форми господарювання, організаційна структура, механізм господарювання, кадровий потенціал, дослідженню яких слід приділити увагу аналітикові в процесі вивчення. Управління як об'єкт діагностики рекомендується розглядати через складові використовуваного управлінського стилю, розподілу влади, систему управлінських зв'язків, по використовуваних підходах до управління персоналом. Такий підхід може розглядатися як досить повний і логічний з точки зору виділення складових діяльності, які слід діагностувати.

Авторами роботи «Внутрішній економічний механізм підприємства» в основу підходу до визначення складових, що діагностуються, покладена «... систематизована оцінка основних аспектів побудови підприємства, яка здійснюється з метою вивчення поточного стану підприємства, виявлення внутрішніх резервів, які можуть бути спрямовані на його подальший розвиток» [5, с.160-170] і в рамках організації процесу економічної діагностики виділяють техніко-технологіческую базу, організаційний рівень виробництва і внутрішній економічний механізм підприємства як складові діяльності підприємства. При цьому, на їхню думку, в процесі діагностування техніко-технологічної бази особливу увагу слід приділяти технічним ресурсам у вигляді виробничого обладнання, основних і допоміжних матеріалах, а діагностування організаційного рівня виробництва повинне здійснюватися на основі вивчення відповідності основним принципам побудови виробничого процесу – принципу спеціалізації, принципу пропорційності, принципу паралельності, принципу ритмічності і циклічності, принципу комплексності та ін. Процес діагностування складової «внутрішній механізм підприємства» передбачає врахування майнової, організаційної і економічної самостійності структурних підрозділів суб'єкта господарювання. У цілому такий підхід до виділення складових для діагностики стану підприємства логічний, проте, повною мірою не дозволяє врахувати вплив ресурсної складової.

У роботі [6, с.215-270] Л.Е. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко процес діагностування розглядають з двох позицій – діагностика параметрів зовнішнього середовища і діагностика параметрів внутрішнього середовища підприємства.

При цьому в процесі діагностування параметрів зовнішнього середовища пропонується оцінювати безпосередній і непрямий вплив споживачів, постачальників і конкурентів на стан підприємства, а також привабливість галузі функціонування. При

діагностиці параметрів внутрішнього середовища підприємства особливу увагу вчені приділяють виробничо-господарській діяльності суб'єкта господарювання, виділяючи при цьому фінансову сферу, сферу маркетингу, виробничу сферу, інноваційну сферу, сферу управління, а також забезпечення та використання персоналу на підприємстві. Даний підхід найбільш повно охоплює складові діяльності підприємства, однак вимагає певної конкретизації складових ресурсної сфери.

Основою підходу Л.А. Костирко до виділення складових діяльності, які діагностуються є потенціал фінансово-економічної стійкості підприємства через призму ринкових трансформацій господарювання. При цьому в роботі [7, с.78-198] запропоновано механізм процесу діагностування, в якому автор виділяє основні напрямлення: діагноста потенціалу операційної діяльності, діагноста фінансової діяльності і діагноста фінансової рівноваги. Такий підхід, незважаючи на важливість діагностики потенціалу фінансової стійкості підприємства, дозволяє оцінити рівень платоспроможності, ліквідності, ділової активності на певний момент часу і на перспективу, але не дозволяє виявити і оцінити вплив інших складових діяльності – ресурси, виробнича і організаційна системи.

Колектив авторів, під керівництвом А.Е. Воронкової виділяють такі складові діагностування: конкурентоспроможність підприємства, економічний потенціал підприємства, виробничий потенціал підприємства, ризики інноваційних проектів, корпоративне управління, управління культурою підприємства, екологічний менеджмент виробничого підприємства, організаційна структура підприємства, знання підприємства [8, с.42-43]. На нашу думку, у даному підході обґрунтовано велика кількість складових, що діагностуються, але не визначена при цьому ступінь значущості кожної з них, що знижує можливість адекватно оцінити стан підприємства на певний момент часу і, як наслідок, в цілому ускладнює процес встановлення діагнозу за станом.

Узагальнюючи результати дослідження існуючих підходів до виділення складових, що діагностуються, слід зазначити, що для організації економічної діагностики слід виходити з розуміння процесу господарювання як цілеполюючої взаємодії ресурсів і організаційно-виробничої системи відносно досягнення результатів, що оцінюються поза економічного суб'єкта через ступінь забезпеченості балансу потреб суспільства і пропозиції системи, що виробляє систему.

Таке посилання покладено в основу запропонованого концептуального підходу до формування інструментарію економічної діагностики і дозволяє виділити наступні аспекти діагностування: ринкова позиція; організаційно-виробничий аспект і ресурсний аспект (табл. 1). При цьому, на нашу думку, діагностування запропонованих аспектів повинно здійснюватися за допомогою врахування складових, що характеризують параметри як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства.

Таблиця 1

Аспекти діагностування та їх складові, які потрібно використовувати для діагностики стану підприємства

Аспект діагностування	Складові, що діагностуються
Ринкова позиції	– Конкурентоспроможність підприємства
	– Вартість підприємства як майново-економічного комплексу
Організаційно-виробничий	– Система організації управління
	– Виробничий процес
Ресурсний	– Трудові ресурси та рівень їх ефективного використання
	– Матеріальні ресурси та рівень їх ефективного використання
	– Фінансові ресурси та рівень їх ефективного використання
	– Інформаційні ресурси та рівень їх ефективного використання

Оцінити ринкову позицію рекомендовано діагностувати за параметрами конкурентоспроможності підприємства і показниками вартості підприємства як майново-

економічного комплексу за певними показниками. Стан організаційно-виробничого аспекту доцільно оцінювати виділяючи такі складові як система організації і управління і виробничий процес, кожна з яких має свої особливості і параметри, що характеризують ефективність їх використання і що впливають на стан підприємства в цілому. Також на стан підприємства як системи впливає ресурсний аспект, складовими якого виступають трудові ресурси, матеріальні ресурси, фінансові ресурси і інформаційні ресурси. При цьому кожен вид ресурсів, як складова процесу діагностування оцінюється за допомогою системи показників, що характеризує їх ефективне використання і, в результаті, дозволяє визначити стан підприємства на певний момент часу з позиції ресурсного аспекту.

Оцінка стану підприємства за окремим аспектом діагностування не може дати комплексне уявлення про стан і визначає необхідність конкретизації системи діагностичних показників (або узагальненого діагностичного показника), на підставі якої можливо оцінити стан суб'єкта господарювання та встановити відповідний економічний діагноз. Крім цього, відхилення діагностичних показників на певний момент часу від граничних рівнів відображає перехід підприємства з одного виду стану в інший, тому виникає необхідність в конкретизації граничних (критерійних, індикативних) значень діагностичних показників діяльності, які дозволять розділяти види стану підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. У рамках поставленої мети даної статті пропонується концептуальний підхід до формування інструментарію економічної діагностики, що дозволяє конкретизувати аспекти діагностування, дослідження яких необхідно для встановлення діагнозу, а також визначити підхід до формування системи діагностичних показників.

Розробка системи оціночних показників, за допомогою якої можливо оцінити стан суб'єкта господарювання і встановити відповідний економічний діагноз за станом, а також конкретизація граничних (критерійних, індикативних) значень діагностичних показників діяльності буде завданням подальших досліджень.

Література

1. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-экономической деятельности предприятия: [учеб. пособ.] / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА М, 2002. – 215 с.
2. Табурчак П. П. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: [учеб. пособ. для вузов] / П. П. Табурчак, А. Е. Викуленко, Л. А. Овчинникова и др. – Ростов / Д.: Феникс, 2002. – 353 с.
3. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: [учеб. пособ. для вузов] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М.: ЗАО „Издательство „Экономика”, 2001. – 456 с.
4. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: [навч. посіб.] / В. Г. Герасимчук. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
5. Круш П. В. Внутрішній економічний механізм підприємства: [навч. посіб.] / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
6. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
7. Костирко Л. А. Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: [монография] / Л. А. Костирко. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с.
8. Диагностика стану підприємства: теорія і практика: [монография] / [за заг. ред. проф. А. Е. Воронкової]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 520 с.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито сутність та поняття портфеля проектів програми розвитку, характеристика портфельного принципу розробки програм розвитку підприємства. Дана узагальнена критеріальна оцінка ефективності програми розвитку, що розробляється на засадах проектно-орієнтованого управління.

In the article presents the essence and characteristics of the concept and portfolio development program, characteristics of the portfolio based development software development company. This generalized criteria evaluation of the effectiveness of programs to be developed on the basis of project-oriented management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Побудова високоефективної економіки неможлива без ефективно функціонуючих підприємств. Саме відсталість в організаційному, технологічному, управлінському і інформаційному відношенні більшості підприємств народногосподарського комплексу породжує основні соціально економічні проблеми. Вирішення цієї проблеми вимагає, з одного боку, розробки чіткої державної регуляторної політики в економіці, з іншого, - вдосконалення системи управління підприємствами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Одним з основних напрямів вдосконалення процесу розвитку підприємства є проектний принцип управління програмою розвитку. Використання цього принципу розвитку істотно вплинуло на динамічне зростання економіки країни [1, с.341-362].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, дослідження публікацій з даної проблеми показало, що ця проблема ще не одержала достатнього висвітлення в економічній літературі.

Постановка завдання. Оцінка економічної ефективності програм проектно-орієнтованого розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проектний принцип управління розвитком підприємства полягає в розробці і реалізації науково обґрунтованих програм, що забезпечують ефективне управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства. Цим питанням останнім часом присвячено немало досліджень як загальнотеоретичного, так і практичного характеру [2, с.12-43; 3, с.73-78; 4, с.608, с.192-197; 6, с.146-147]. Високий рівень конкуренції, нестабільні економічні умови зумовлюють необхідність переходу на проектне управління розвитком підприємства. Для розробки ефективної програми розвитку необхідно мати в своєму розпорядженні узагальнені критерії економічної ефективності очікуваних результатів за всіма напрямками розвитку. Розробка таких критеріїв є метою даної роботи.

При використанні проектного управління розвитком, у якості першого кроку необхідно здійснити структурування програми розвитку. Структурування необхідна для того, щоб програмою розвитку можна було ефективно керувати на всіх етапах її життєвого циклу в усіх напрямках розвитку. При цьому виникає завдання формування пакета проектів, які забезпечуватимуть досягнення програмних цілей. Загалом така задача полягає у відборі з безлічі наявних, пропонованих або передбачуваних інноваційно-інвестиційних проектів найбільш підходящих для даного напрямку розвитку підприємства. Відбір, напевно, повинен здійснюватися на основі порівняльного аналізу проектів. Зазвичай критерієм відбору служить величина чистої наведеної вартості проекту NPV. Однак, в існуючих нестабільних

економічних умовах, що характеризуються високим рівнем інфляції, коливанням курсу валют, кредитних ставок і інших негативних явищ, орієнтація на NPV явно недостатня. У цих умовах зростає значимість і інших показників проекту: а саме, дисконтованого строку окупності PI, життєвого числа. Отже, виникає завдання відбору проектів на основі декількох критеріїв.

У зв'язку з винятковою важливістю завдання формування портфеля проектів програми розвитку, розглянемо один з достатньо простих і об'єктивних методів відбору. Його ідея полягає в порівнянні ступеня «близькості» векторних критеріїв проектів до деякого «ідеального» (базового, бажаного) вектора. Якнайкращим вважається той проект, векторний критерій якого виявиться найбільш близьким до «ідеального». При цьому виникає завдання формалізації поняття близькості.

До вирішення цієї задачі можливі різні підходи. Наприклад, близькість оцінювати через норму різниці вказаних векторів, ступеня збігу різних геометричних об'єктів, побудованих на цих векторах і т.п. Достатньо простою і раціональною представляється формалізація поняття близькості в наступній постановці. Сформулюємо її в загальному вигляді.

За кожним n напрямком програми розвитку є $q(i)$ ($i = \overline{1, n}$) проектів з векторними критеріями розмірності $m - F_{ik} = (F_{ik1}, F_{ik2}, \dots, F_{ikj}, \dots, F_{ikm})$, $k = \overline{1, q(i)}$ та за кожним i -ом напрямком розвитку заданий ідеальний вектор. Потрібно відібрати за кожним напрямком розвитку проект, найбільш близький до «ідеального».

Для вирішення цього завдання, розглянемо в R^m базовий симплекс S_1 , побудований на одиничних ортах і симплексі S_{ik} з координатами вершин $(1 - p_{i1}|F_{iu1} - F_{ik1}|)$, $(1 - p_{i2}|F_{iu2} - F_{ik2}|, \dots, 1 - p_{ij}|F_{iuj} - F_{ikj}|, \dots, 1 - p_{im}|F_{ium} - F_{ikm}|)$. Найкращим проектом за i -м напрямком розвитку з числа відібраних вважається той, у якого відстань між центроїдами симплексу S_1 і S_{ik} є мінімальною, тобто за i -м напрямку розвитку відбирається проект під номером ik^* за умови

$$\rho_i(S_1, S_{ik^*}) = \min_{k \in \{1, 2, \dots, q(i)\}} \left(\sum_{j=1}^m p_{ij} |F_{iuj} - F_{ikj}|^2 \right)^{1/2}, \quad i = \overline{1, n}. \quad (1)$$

Коефіцієнти $p_{ij} \geq 0$ дозволяють в залежності від обставин виключати з розгляду або надавати більшої ваги окремим показникам проекту.

Характеристики проектів, відібраних на підставі формули (1), служать основою для побудови узагальненого критерію економічної ефективності проектного розвитку. Однією з основних серед цих характеристик є значення NPV. Нестабільні економічні умови, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку призводять до різких і частих коливань індексу інфляції, перекосів у цінах на продукцію, змін величини і структури її собівартості, припинення довгострокового кредитування і т.п. У цих умовах формула розрахунку NPV повинна враховувати всі основні чинники нестабільного ринку. Деякі проблеми такого обліку вперше розглянуті в роботі [7, с.36-39].

Як правило, інвестиційний проект здійснюється не одномоментно, а протягом деякого часу $T_u < T$ – життєвого циклу проекту. Періоди інвестицій і грошових потоків не співпадають. Крім того, в ці періоди можуть істотно відрізнятися й економічні умови. Все це зумовлює необхідність розраховувати дисконтові грошові потоки PV і інвестиції PVI за різними формулами.

N – число часткових інтервалів, на інтервалі часу T , в яких формуються грошові потоки; M – число інтервалів інвестування на T_u . Тоді формули для розрахунку PV і PVI матимуть наступний вигляд

$$PV = \sum_{j=1}^N \frac{CF(j)}{\prod_{k=1}^j (1+r_k)}; \quad PVI = \sum_{p=1}^M \frac{Invest(\tau_p)}{\prod_{q=1}^p (1+r_q)},$$

де $CF(j)$ – грошовий потік в j -й періоді; $\{r_k\}$ і $\{r_q\}$ – дисконтні ставки, що відповідають періодам грошових потоків і інвестицій; $Invest(\tau_p)$ – об'єм інвестицій в період τ_p . Значення r_k і r_q для відповідних періодів визначаються виходячи з необхідної норми прибутковості, інфляції, ризиків.

Різниця між PV і PVI дає формулу для розрахунку NPV в нестабільних економічних умовах:

$$NPV = PV - PVI = \sum_{j=1}^N \frac{CF(j)}{\prod_{k=1}^j (1+r_k)} - \sum_{p=1}^M \frac{Invest(\tau_p)}{\prod_{q=1}^p (1+r_q)}. \quad (2)$$

Значення NPV повинне відповідати умові $NPV \geq 0$.

За формулою (2) необхідно розраховувати NPV проектів за всіма напрямками програми розвитку.

Після відбору проектів на підставі критерію (1), отримаємо вектор-функцію $NPV = (NPV_1, NPV_2, \dots, NPV_i, \dots, NPV_n)$, яка і буде узагальненим критерієм економічної ефективності моделі проектно-орієнтованого розвитку.

Формула (2) відображає явну залежність кожній компоненти вектор-функції NPV від числа інтервалів інвестування M , розподілу цих інтервалів $\{\tau_p\}$ і об'ємів інвестування $\{Invest(\tau_p)\}$, тобто $NPV_i = NPV_i(M_i, \{\tau_{p_i}\}, \{Invest(\tau_{p_i})\})$. Дана обставина приводить до наступного завдання оптимізації узагальненого критерію. Визначити за кожним напрямком програми розвитку параметри M_i , $\{\tau_{p_i}\}$, $\{Invest(\tau_{p_i})\}$ за умови

$$\max NPV_i(M_i, \{\tau_{p_i}\}, \{Invest(\tau_{p_i})\}), \quad i = \overline{1, n} \quad (3)$$

при обмеженні

$$M_i \leq N_i, \quad 0 \leq \tau_{p_i} \leq T_i, \quad \sum_{i=1}^n Invest(\tau_{p_i}) = C_i, \quad i = \overline{1, n}, \quad (4)$$

де N_i , T_i , C_i задаються виходячи з реальних умов.

В результаті рішення задач (3), (4) набуває екстремального значення узагальненого критерію $NPV^* = (NPV_1^*, NPV_2^*, \dots, NPV_i^*, \dots, NPV_n^*)$. При цьому необхідно по кожному напрямку розвитку розрахувати і проаналізувати дисконтований термін окупності інвестицій DPP , внутрішню норму прибутковості IRR , рентабельність PI , життєвий цикл проекту. Співвіднести ці значення з реальною економічною ситуацією, перспективою її зміни і при необхідності здійснити корекцію параметрів оптимізації NPV^* . Бажано також оцінити розмір відрахувань до бюджету при реалізації програми розвитку. Легко бачити, що вони складуть величину

$$B = \sum_{l=1}^Q \frac{S_l}{1-S_l} \sum_{i=1}^n NPV_{il},$$

де S_l і NPV_{il} – податок на прибуток в l -й період оподаткування і відповідне значення очікуваного чистого прибутку по i -му напрямку розвитку; Q – число періодів оподаткувань на інтервалі T .

Для наглядної оцінки внеску кожного напрямку розвитку в загальний результат доцільно пронормувати компоненти векторного критерію, NPV^* , ввівши відносні значення:

$$\overline{NPV}_i^* = \frac{NPV_i^*}{\sum_{i=1}^n NPV_i^*}, \quad i = \overline{1, n} \Rightarrow 0 \leq \overline{NPV}_i^* \leq 1 \text{ и } \sum_{i=1}^n \overline{NPV}_i^* = 1. \quad (5)$$

В процесі реалізації програми розвитку економічні умови можуть виявитися такими, що за деякими напрямками проекти будуть виконані частково або взагалі не реалізовані. В цих умовах оцінку економічної ефективності програми розвитку, зручно здійснювати використовуючи опуклу комбінацію значень $\overline{NPV}_i^*$ у вигляді:

$$E = \sum_{i=1}^n \alpha_i \overline{NPV}_i^* \quad (6)$$

за умови, що

$$0 \leq \alpha_i \leq 1, \quad i = \overline{1, n}, \quad \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1. \quad (7)$$

З формул (5), (6) і умови (7) виходить, що $0 \leq E \leq 1$. Критерій (6) дає безрозмірну узагальнену оцінку економічної ефективності програми розвитку у разі різних варіацій ступеня виконання проектів за напрямками. Наприклад, при $\alpha_i = \frac{1}{n}, i = \overline{1, n} \Rightarrow E = 1$, що означає виконання проектів за всіма напрямками. Якщо $\alpha_i < \frac{1}{n}$ – проект по і-му напрямку виконується частково, $\alpha_i = 0$ – не виконується повністю; $\alpha_i = 1$ – виконується тільки один проект по і-му напрямку та $E = \overline{NPV}_i^*$.

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропоновані критерії економічної ефективності програм проектно-орієнтованого розвитку покликані сприяти підвищенню якості розробки таких програм, за рахунок детального аналізу впливу основних чинників ринкового середовища, раціонального розподілу інвестицій, прогнозування наслідків часткового або повного невиконання деяких проектів. Розглядаючи перспективу подальших досліджень слід зазначити, що істотний теоретичний і практичний інтерес представляють дослідження, пов'язані з розробкою критеріїв економічних програм розвитку в умовах невизначеності і нечіткості початкових даних для розрахунку NPV. Особливо актуальною є проблема розробки віртуальної програми проектно-орієнтованого розвитку.

Література

1. Economic growth in Europe since 1945. – Edited by Nicholas Crafts and Gianni Toniolo. – Cambridge University Press, 1996. – 600 p.
2. Олейник Д. И. Методы стимулирования инвестиций: уроки мирового опыта: [учеб. пособие.] / Д. И. Олейник. – К.: Наука и образование, 2004. – 378 с.
3. Шапошников Л. Р. Общеэкономическая оценка инвестиционных программ и проектов / Л. Р. Шапошников // Экономист. – 2005. – № 1. – С. 73–78.
4. Клифорд Ф. Грей. Управление проектами: [практ. рук-во] / Ф. Грей Клифорд, У. Ларсон Эрик; [пер. с англ.]. – М.: Дело и сервис, 2007. – 715 с.
5. Тішейкіна О. В. Проектний принцип розробки програм соціально-економічного розвитку регіону / О. В. Тішейкіна // Вісник Східноукраїнського національного університету ім.В. Даля. – 2005. – № 5(87). – С. 192–197.
6. Бурименко Ю. И. Построение на проектной основе модели развития социально – экономических систем / Ю. И. Бурименко, Б. П. Бузиновский, Н. Ю. Вороня // Труды 4-й Междунар. науч. – практик. конф. «Исследование и оптимизация экономических процессов», «Оптимум – 2003», 11-12 дек. 2003г., Ч. 1. Х.: 2003. – С. 146–147.
7. Вороня Н. Ю. Структурно – функциональная модель инновационного развития социально – экономических систем / Вороня Н. Ю. // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2005. – № 5(87). – С. 36–39.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено методологічні та практичні основи обліково-аналітичного забезпечення (ОАЗ) управління розвитком підприємства. Дано огляд підходів до трактовки понять "обліково-аналітична система" та "обліково-аналітичне забезпечення". Приділено увагу необхідності організації ОАЗ з урахуванням вимог управління розвитком на засадах стратегічного управління, заснованого на єдності стратегічного обліку та аналізу.

In the article methodological and practical bases of the accounting-analytical provision of an enterprise development management are investigated. The review of going near interpretation of concepts "accounting-analytical system" and "accounting-analytical provision" are given. Attention to necessity of organization of accounting-analytical provision taking into account the requirements of development management on the principles of strategic management, on accounting, analysis unity.

Постановка проблеми в загальному вигляді. У сучасних умовах у бізнес-середовищі відбуваються швидкі зміни економічної ситуації, що висуває нові вимоги до системи управління підприємством. У наш час особливої актуальності набувають питання, пов'язані з обліково-аналітичним забезпеченням управління розвитком підприємств.

Недостатність комплексних наукових розробок, спрямованих на вирішення проблем управління розвитком, не дозволяє вирішувати проблемні питання на базі накопиченого досвіду, сучасного стану і стратегічних цілей діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний вклад в дослідження проблем теорії та методології формування системи обліково-аналітичного забезпечення внесли такі науковці, як Ф. Ф. Бутинець, М. А. Вахрушина, А. М. Герасимович, С. Ф. Голов, З. В. Гуцайлюк, В. Б. Івашкевич, В. А. Константинов, І. О. Ламикін, Ю. Я. Литвин, В. С. Лень, Б. Г. Маслов, І. А. Маслова, Ю. А. Мішин, Л. В. Нападовська, Б. Нідлз, Л. К. Сук, В. Ф. Палій, Г. О. Партин, І. І. Поклад, П. В. Попова, М. С. Пушкар, В. В. Сопко, Г. О. Фалько, Дж. Фостер, Ч. Т. Хорнгрен, А. Д. Шеремет. У їх працях досліджувалися проблеми облікового та аналітичного забезпечення управління, необхідність єднання облікової та аналітичної підсистем та їх інтеграції у систему управління фінансовим станом та ефективністю діяльності підприємств. Однак проблемі визначення місця і ролі системи обліково-аналітичного забезпечення у процесі управління розвитком господарюючих суб'єктів не було приділено належної уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що система обліково-аналітичного забезпечення управління саме розвитком підприємства та її особливості досі окремо не розглядалися, незважаючи на безперечну актуальність забезпечення ефективності прийняття рішень саме у цій сфері. У сучасних умовах, коли розвиток підприємства є апіорі інноваційним, формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління підприємством повинно враховувати також вимоги управління інноваційними процесами, специфіку цих процесів та пов'язаної з ними обліково-аналітичної інформації [1, с.30-32]. Крім того, управління розвитком вимагає інструментів управління стратегією розвитку як на етапі її розробки, так й на етапі контролю її реалізації та поточного редагування.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення значення обліково-аналітичного забезпечення для управління розвитком підприємства, дослідження теоретичних засад та практичних проблем формування облікової та аналітичної підсистем обліково-аналітичного

забезпечення управління розвитком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спочатку зосередимо увагу на тому, що таке “розвиток” та “управління”. Першоосновою розвитку підприємств слід вважати різноманітні зміни (внутрішнього та зовнішнього характеру), які виступають результатом взаємодії економічних предметів (об’єктів), їх різних властивостей, рис і параметрів. Поняття розвитку підприємства у первісному наближенні пропонується розуміти як довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін в діяльності підприємства, які приводять до поліпшення його стану шляхом збільшення потенціалу підприємства, адаптації до зовнішнього середовища та внутрішньої інтеграції, що сприяє підвищенню здатності підприємства протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища та його життєздатності [2, с.115-140].

При управлінні розвитком підприємства вирішуються два комплексні завдання, а саме: усунення диспропорцій при відхиленнях від запланованої поведінки підприємства та створення протиріч (диспропорцій) як джерела подальшого розвитку підприємства.

Управління – це сукупність взаємопов’язаних дій, обраних на підставі певної інформації та спрямованих на підтримку чи покращення функціонування об’єкта управління відповідно до поставлених цілей [3, с.134-137]. Управління визначається також як процес вжиття заходів і дій для наближення фактичних результатів діяльності підприємства до бажаного результату. Отже, управління розвитком підприємств має на меті переміщення системи з одного стану в інший з новими якісними характеристиками, тоді як управління підприємством забезпечує переведення підприємства з початкового стану до стану, який мінімально відхиляється від початкового.

Система обліково-аналітичного забезпечення відіграє важливу роль у функціонуванні системи управління підприємством, забезпечуючи взаємодію різних структурних підрозділів та реагуючи на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища.

Різні автори по-різному розуміють термін “обліково-аналітичне забезпечення”. Як зазначає Т. М. Безродна, “Обліково-аналітичне забезпечення – це процес підготовки обліково-аналітичної інформації, забезпечення її кількості та якості: 1) діяльність, пов’язана зі збором, реєстрацією, узагальненням, збереженням, передачею та аналітичним опрацюванням інформації; 2) забезпечення системи управління відповідною кількістю необхідної якісної інформації” [4]. На думку Н. А. Тичиніної, “Обліково-аналітичне забезпечення розвитку підприємства – єдність систем обліку та аналізу, що поєднані інформаційними потоками для управління економічними процесами при виборі (або реалізації) напрямів стійкого розвитку та варіантів їх фінансування” [5, с.107-113].

Система обліково-аналітичного забезпечення (ОАЗ) – це система, що базується на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані, і використовує для економічного аналізу статистичну, виробничу та довідкову та інші види інформації. Тому обліково-аналітична система являє собою збір, опрацювання та оцінку всіх видів інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень на макро- і мікро- рівнях [6, с.10-190]. Її суть полягає в об’єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, проведення оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності даного процесу і використанні його результатів при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Різні автори розкривають термін “обліково-аналітична система” по-різному. Наприклад, Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, І. А. Маслова розуміють її як систему, що базується на бухгалтерській інформації, що містить оперативні дані, та використовує для економічного аналізу статистичну, технічну, соціальну та інші види інформації [7, с.20-32]. Л. О. Сухарьова розглядає її як систему, що реалізує синтез елементів обліку, аналізу, контролю і планування та спрямована на забезпечення як оперативного, так і стратегічного управління процесом досягнення цілей діяльності підприємства [8, с.12-51]. І.В. Мельниченко – як інтегровану систему, елементами якої є система обліку й аналізу, які взаємодіють між собою. Результатом роботи обліково-аналітичної системи підприємства є

інформація, яка використовується різними користувачами для прийняття ними відповідних рішень щодо управління підприємством [9, с.100-105].

Крім наведених вище визначень, можна відзначити, що деякі автори ототожнюють обліково-аналітичне забезпечення з інформаційним забезпеченням управління, в основі якого лежать дані бухгалтерського обліку [10]. Можна підкреслити, що зміцнення економічного потенціалу держави залежить від стабільного фінансового стану всіх господарських структур, досягнення яких можливо лише на умовах інноваційного розвитку останніх. Система обліково-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку – це єдність систем обліку, аналізу і аудиту, взаємодіючих та поєднаних через інформаційні потоки в процесі формування та передачі оперативної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності прийняття управлінських рішень у системі управління інноваційно-інвестиційними процесами на мікро-, мезо- та макрорівні управління [1, с.30-32].

Завданнями системи ОАЗ є визначення кінцевого результату діяльності суб'єкта господарювання в необхідні для управлінців терміни, забезпечення контролю за використанням ресурсів на рівні підприємства та центрів відповідальності.

Об'єктом системи обліково-аналітичного забезпечення виступає економічний суб'єкт, а предметом – сукупність господарських процесів економічного суб'єкта.

Більш глибоке розуміння технології процесу ОАЗ передбачає виділення основних його стадій: їх є три. Першій стадії обліково-аналітичного забезпечення відповідає процес виявлення, вимірювання, реєстрації та накопичення економічної інформації, іншими словами, формування масиву первинної облікової інформації. Узагальнення такої інформації відбувається на другій стадії. Таким чином, формуються первинні аналітичні дані, які є вхідними для процесу аналітичної обробки, якому відповідає третя стадія.

Центральною складовою в системі обліково-аналітичного забезпечення є облікова підсистема, тому що саме на основі її інформації будується аналіз діяльності та внутрішній і зовнішній аудит. Метою облікової підсистеми є надання її користувачам корисної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Стандартний бухгалтерський облік в обліковій підсистемі не може надати всієї необхідної інформації для прийняття стратегічних рішень. У той же час необхідно, щоб сучасний фінансовий і управлінський облік були орієнтовані на вирішення стратегічних завдань. Майже всі провідні підприємства світу активно використовують нові концепції та підходи до формування інформаційної бази для прийняття рішень (наприклад, концепція стратегічного управління витратами, бюджетування і т.д.).

У даний час включення в сферу управлінського обліку та аналізу подібного вивчення питань стратегічного розвитку підприємства є визначальною ідеєю. Ведення фінансового обліку на підприємствах є обов'язковим, а організація та ведення управлінського обліку є внутрішньою справою підприємства. Але підсистема фінансового обліку не може забезпечити користувачів повною мірою необхідної економічної інформацією для реалізації завдань з планування, обліку результатів, аналізу і контролю діяльності окремих структурних підрозділів, а також видів продукції, що випускається (робіт, послуг).

Крім того, відсутність управлінського обліку в інформаційній системі підприємства не дозволяє аналізувати альтернативні варіанти і здійснювати моделювання розвитку ситуації з урахуванням зовнішніх і внутрішніх чинників при прийнятті управлінських рішень. Управлінський облік є основним постачальником інформації, необхідної для функціонування системи управління на підприємстві. Формування інформаційних потоків є найважливішим елементом системи управління на підприємстві. Управлінський облік є основним джерелом економічної інформації для реалізації системи ефективного менеджменту на етапах прогнозування, планування та ведення господарської діяльності (рис. 1).

Що ж стосується самого бухгалтерського обліку, то дані бухгалтерського обліку з моменту його виникнення є основою для прийняття управлінських рішень, але в даний час виникає необхідність у вдосконаленні обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком підприємств. Досліджуючи це питання, можна виділити непридатність однієї тільки бухгалтерської інформації для прийняття стратегічних рішень. Практика вимагає розробки

нових підходів до формування облікової інформації для прийняття стратегічних рішень.

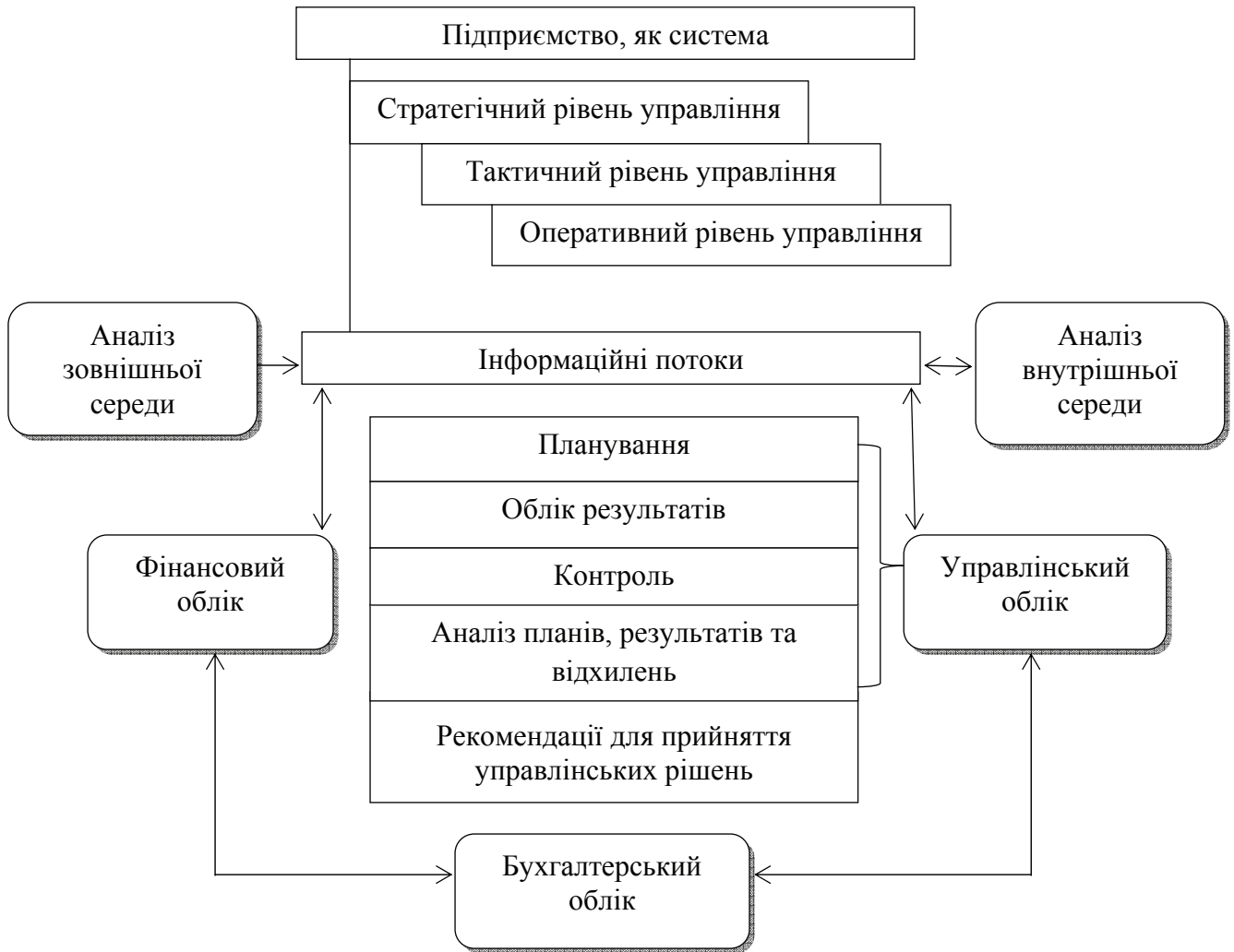


Рис. 1. Структура інформаційного забезпечення по рівнях управління підприємства

Це особливо актуально в умовах гострої конкурентної боротьби підприємств за виживання, що ускладнюється різними економічними проблемами, соціальними і природно-кліматичними катаклізмами. У працях сучасних дослідників базою для прийняття рішень виділяються такі види обліку, як фінансовий, управлінський, еволюційно-адаптивний, стратегічний. Дані стратегічного обліку дозволяють оперативно адаптувати зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі до здійснюваної підприємством стратегії. Організація системи стратегічного обліку сприяє підвищенню якості та інформативності облікових даних, ефективності прийнятих тактичних і стратегічних рішень.

Наступним складовим елементом системи обліково-аналітичної забезпечення управління підприємства є аналітична підсистема. Методологічною базою аналітичної підсистеми промислового підприємства є економічний аналіз. Під економічним аналізом розуміють аналіз в економіці як сукупності стосунків, які виникають в процесі виробництва, обміну, розподілення і споживання благ. Основним напрямом економічного аналізу є фінансовий аналіз – це вид економічного аналізу, об'єктом якого є фінансово-господарська діяльність підприємства (суб'єкта господарювання), який проводиться в системі фінансового менеджменту на основі даних бухгалтерської звітності і фінансових (грошових) показників, призначений як для внутрішнього так і для зовнішнього використання [11, с.123-135]. Дійсно, фінансовий аналіз, заснований на даних бухгалтерського обліку, є одним з ключових елементів при прийнятті рішення про те, які тактичні програми з найбільшою ймовірністю будуть ефективні з позиції досягнення організацією своїх стратегічних цілей. Але

фінансовий аналіз не може розкрити багато питань, зв'язаних, наприклад, з оцінкою стану підприємства у відповідності з ринковими критеріями, якістю та аналізом системи менеджменту та інше. Тому для управління розвитком підприємства бажано проводити стратегічний аналіз, який здійснюється на основі аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища та направлений на досягнення стратегічних цілей підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Управління розвитком вимагає системного підходу до управління діяльністю підприємства, тобто побудови системи цільових орієнтирів розвитку підприємства. Отже, система обліково-аналітичного забезпечення управління розвитком повинна базуватися на даних бухгалтерського обліку, включаючи оперативні дані і використовувати для економічного аналізу статистичну, виробничу та довідкову та інші види інформації та містити в собі підсистеми управління, що виконують відповідні функції та взаємодіють між собою через інформаційні потоки. Усе це забезпечить систему управління розвитком підприємства обліково-аналітичною інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих і ефективних управлінських рішень. При проведенні аналізу, планування і прогнозування неможливо не враховувати стратегічних аспектів, а також невизначеності, властивої економічному процесу. У зв'язку з цим організація обліково-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень з розвитку має базуватися на стратегічних засадах, а саме використанні методів та єдності стратегічного обліку і стратегічного аналізу.

Література

1. Волощук Л. О. Сутність системи обліково-аналітичного забезпечення інноваційного розвитку підприємств: зб. матеріалів міжнародної науково-практичної конференції “Обліково-аналітичне забезпечення в системі фінансово-економічної інформації” / Л. О. Волощук, Л. С. Петрова. – Миколаїв: НУК, 2010. – С. 30–32.
2. Босенко В. А. Всеобщая теория развития / В. А. Босенко. – К.: Екс Об, 2001. – 311 с.
3. Хамініч С. Ю. Управління підприємством на засадах освітнього потенціалу: [монографія] / С. Ю. Хамініч. – Д.: Вид-во ДНУ, 2006. – 288 с.
4. Безродна Т. М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття / Т. М. Безродна // Вісник Східноукраїнського Національного університету імені Володимира Даля. Науковий журнал. Ч.2. – 2008. – № 10 (128). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/.
5. Тычинина Н. А. Теоретическое обоснование содержания учетно-аналитического обеспечения устойчивого развития предприятия / Н. А. Тычинина // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2009. – № 2. – С. 107–113.
6. Гриньова В. М. Соціально-економічні проблеми інноваційного розвитку підприємств: [монографія] / В.М. Гриньова, О. В. Козирева. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 192 с.
7. Попова Л. В. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы / Л. В. Попова, Б. Г. Маслов, И. А. Маслова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 5. – С. 20–32.
8. Гудзинський О. Д. Менеджмент та його обліково-аналітичне забезпечення : [навч. посіб.] / О. Д. Гудзинський, Т. М. Пахомова. – К.: ІПК ДСЗУ, 2003. – 51 с.
9. Усатова Л. В. Формирование управленческой и налоговой составляющей учетно-аналитической системы расходов в условиях неопределенности в период трансформации международных стандартов финансовой отчетности : автореф. дис. на соискание наук. степени доктора эк. наук : спец. 08.00.12 “Бухгалтерский учет, статистика” / Л. В. Усатова. – Орел, 2008. – 106 с.
10. Радченко О. Д. Обліково-аналітичне забезпечення управління фінансами малих підприємств / О. Д. Радченко // Економічні науки. – Випуск 5 (20). – Ч.2. – Луцьк, 2008. – 368 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum.
11. Волощук Л. А. Финансовый анализ: [учеб. пособ. для самост. изучения дисциплины. изд. 2-е]. / Л. А. Волощук. – Одесса: “ВМВ”, 2010. – 252 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НЕЗАВЕРШЕНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ КОКСОХІМІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено особливості обліку і оцінки витрат незавершеного виробництва в умовах коксохімічних підприємств та обґрунтовано перспективні напрямки їх удосконалення. Запропоновано підхід, що дозволяє виявити значні внутрішні резерви зниження собівартості продукції в умовах коксохімічних підприємств.

Singularities of the registration and estimation of expenditures of work in process in the conditions of industrial organizations are researched and perspective directions of their perfection are justified. The offered approach allows to reveal the considerable internal reserves of lowering of the cost price of production of industrial organizations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Висока матеріалоємність коксохімічного виробництва (близько 90 % [1, с.16]) передбачає ведення постійної роботи з планування, нормування обліку і контролю витрат з метою визначення фактичної собівартості продукції за елементом «Матеріальні витрати» та раціонального використання виробничих запасів підприємства.

Передумовою постійного контролю використання матеріальних ресурсів є достовірна оцінка витрат у незавершеному виробництві, оскільки їх вартість враховується при обчисленні фактичної виробничої собівартості продукції.

На думку М.С. Пушкаря [2, с.131], безконтрольність незавершеного виробництва та значні його відхилення від встановленого нормативу вносять дестабілізацію в нормальний хід виробничого процесу.

Тому від організації процесу обліку і контролю незавершеного виробництва (далі – НЗВ) залежить достовірність даних обліку щодо визначення вартості виробництва і відображення залишків зазначених витрат у фінансовій звітності. Актуальність цього дослідження обумовлена недосконалістю методики оцінки і обліку незавершеного виробництва, від якої залежить реальність відображення собівартості випуску готової продукції та податку на прибуток.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз літературних джерел показав, що науковий інтерес дослідників до питань обліку та оцінки незавершеного виробництва є непрямим і пов'язаний в основному із загальними дослідженнями проблем калькулювання виробничої собівартості продукції промислових підприємств.

К. Друрі в праці [3, с.161,198-209] приділяє увагу питанням оцінки НЗВ в умовах системи позамовного калькулювання, визначенню його розмірів методами середньозваженої та ФІФО в рамках системи попроцесної калькуляції витрат на виробництво. Л.В. Нападовська [4, с.225-231], П.В. Іванюта [5, с.131-135], В.Е. Керімов [6, с.263-264] розглядають питання обліку і оцінки НЗВ як складовий елемент процесу калькулювання виробничої собівартості продукції.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість авторів, за виключенням І.В. Смірнова [7, с.1-20], обмежуються лише уточненням теоретичного поняття НЗВ, порівнянням методів оцінки НЗВ за повною та неповною собівартістю, не розкриваючи при цьому особливостей обліку і калькулювання витрат НЗВ на промислових підприємствах та їх вплив на виробничу собівартість продукції.

Постановка завдання. Метою статі є аналіз особливостей обліку, оцінки та контролю витрат незавершеного виробництва в умовах коксохімічних підприємств та обґрунтування перспективних напрямків їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз фінансової звітності коксохімічних підприємств показав, що контроль за формуванням незавершеного виробництва та готової продукції здійснюється на недостатньо високому рівні, що обумовлює значне збільшення обсягів незавершеного виробництва в останні роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка зростання показника незавершеного виробництва у коксохімічній галузі за період 2002-2006 рр., тис. грн. [8].

Назва підприємства	2002 рік		2003 рік		2004 рік		2005 рік		2006 рік	
	НЗВ _П	НЗВ _К	НЗВ _П	НЗВ _К	НЗВ _П	НЗВ _К	НЗВ _П	НЗВ _К	НЗВ _П	НЗВ _К
1. ВАТ «Алчевський коксохімічний завод»	1732	2047	2047	4232	4232	2197	2197	5102	5102	11695
2. ВАТ «Ясинівський коксохімічний завод»	935	2864	2864	855	855	4359	4359	4509	4509	3153
3. ВАТ «Авдіївський коксохімічний завод»	2101	2650	2650	9197	9197	20201	20201	2262 ₄	2262 ₄	38723
4. ВАТ «Донецьккокс»	1645	2008	2008	2544	2544	4793	4793	4027	4027	1265
5. ВАТ «Баглійкокс»	385,9	175,9	175,9	2486,3	2486,3	4408,1	4408,1	3912	3912	5703,5
6. ВАТ «Запорожкокс»	3554	4817	4817	4938	4938	7964	7964	8648	8648	9090

На підприємствах коксохімічної промисловості перетворення сировини на готову продукцію відбувається в умовах ряду послідовних виробничих процесів, застосовується попередільний метод обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.

Переділ – це закінчена частина технологічного процесу або сукупність виробничих операцій, у результаті яких з сировини і матеріалів виходить проміжний продукт (напівфабрикат) або з напівфабрикату готовий виріб [4, с.139].

При цьому методі обліку витрати, враховані в першому переділі, включаються в собівартість другого.

У другому переділі підсумовуються витрати першого і другого переділів і передаються в наступний переділ, і так далі аж до останнього, в результаті здійснення якого виходить готова продукція (рис. 1).

На практиці застосовуються два варіанти попередільного методу обліку витрат на виробництво і калькуляції собівартості продукції: напівфабрикатний (саме він використовується у коксохімічній галузі) і безнапівфабрикатний [4, с.151].

При напівфабрикатному варіанті прямі витрати, створюючи собівартість продукції, враховуються по окремих закінчених технологічних переділах і статтях витрат, включаючи

собівартість напівфабрикатів, виготовлених у попередньому цеху. У зв'язку з цим собівартість продукції, випущеної кожним наступним цехом, складається з витрат і собівартості напівфабрикатів (рис. 2).

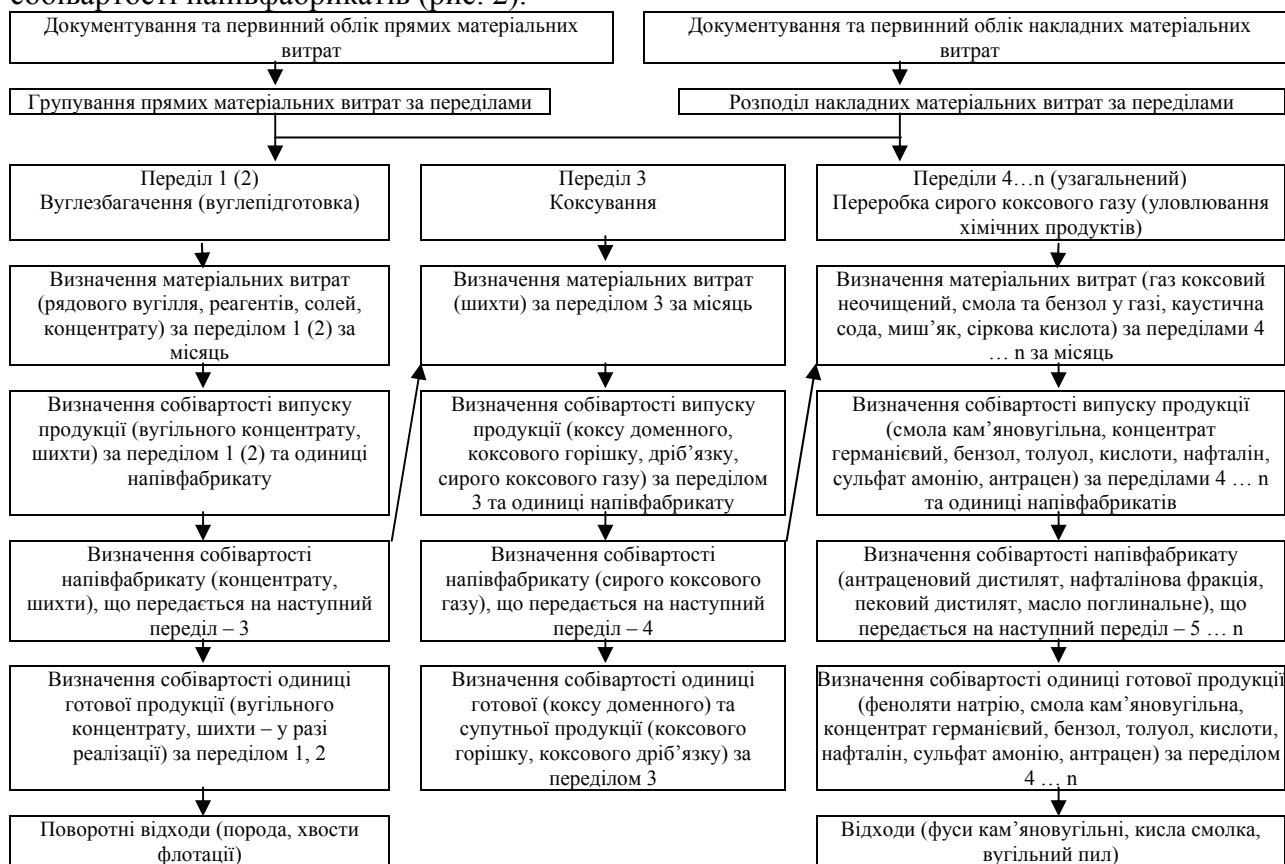


Рис. 1. Схема обліку витрат і калькулювання попередільним методом в умовах коксохімічних підприємств

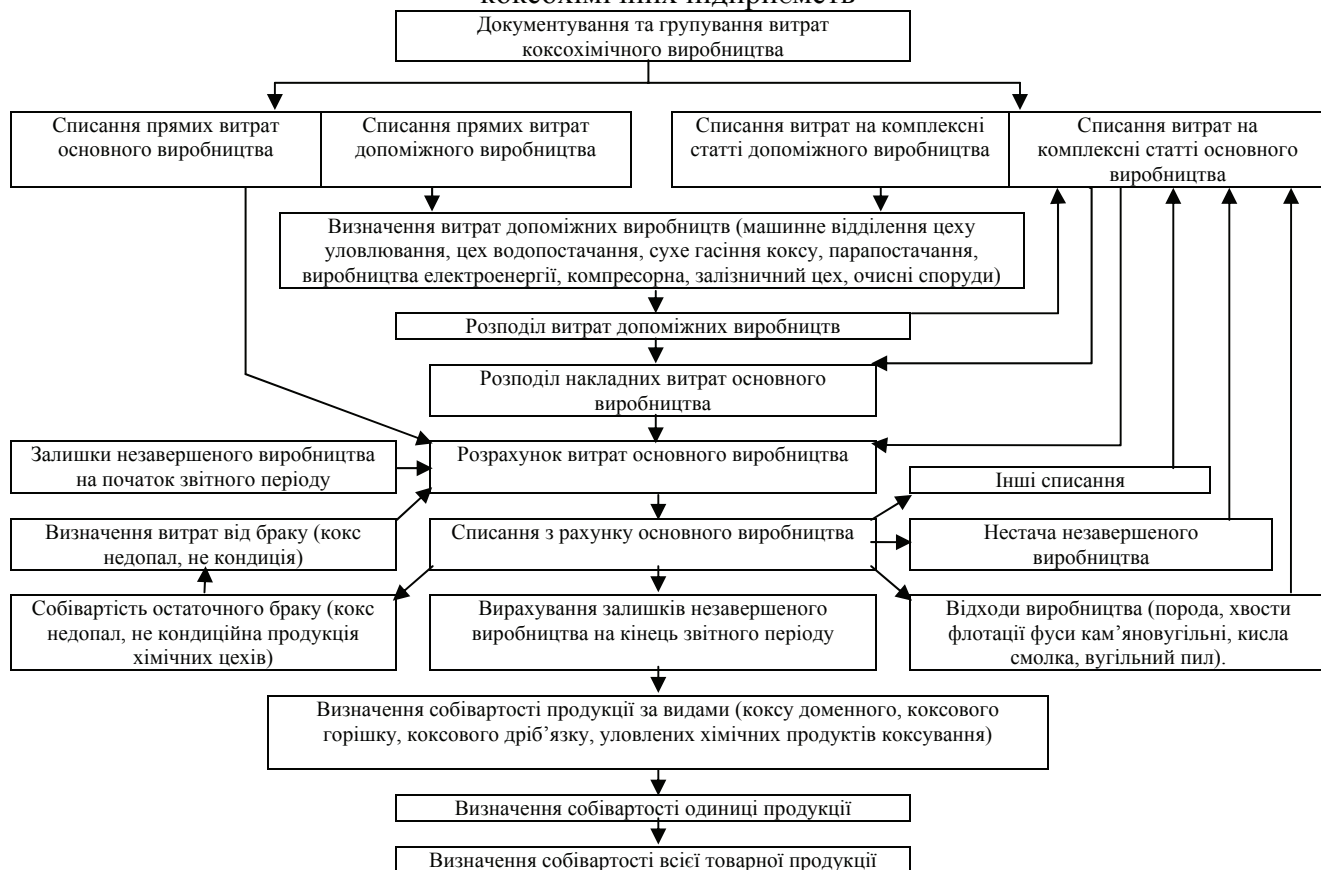


Рис. 2. Схема обліку витрат з використанням напівфабрикатного варіанту в умовах коксохімічних підприємств

На кожному переділі можуть бути витрати в незавершеному виробництві. Це вимагає розмежування витрат по переділу між продукцією, закінченою обробкою, і незавершеним виробництвом. У відповідності до Методичних рекомендацій № 373 [9, с.242] незавершене виробництво – це продукція, що не пройшла усіх стадій (переділів) обробки, передбачених технологічним процесом, та не прийнята технологічним контролем.

Відповідно до галузевих Методичних рекомендацій [10, с.18] до незавершеного виробництва відносяться матеріальні активи, які на момент закінчення періоду:

- знаходяться в апаратах в процесі переробки;
- продукція, не прийнята відділом технічного контролю;
- продукція, прийнята відділом технічного контролю, але не передана на склад або споживачам.

Не мають належати до незавершеного виробництва забраковані напівфабрикати, що не підлягають виправленню, а також сировина, напівфабрикати, основні матеріали, які не піддавалися процесу обробки (не знаходяться в апаратурі). Порядок визначення залишків НЗВ безпосередньо залежить від характеру коксохімічного виробництва та його конкретного переділу. Похідною інформацією для таких розрахунків мають бути оперативні дані про відпуск запасів у виробництво і випуск готової продукції. Оцінка незавершеного виробництва на початок і кінець звітної періоду має проводитися так [10, с.19]:

- сировина, напівфабрикати, основні матеріали, що знаходяться в апаратах в процесі переробки – виходячи з методу оцінки вибуття запасів з врахуванням вартості незавершеного виробництва на початок місяця і вартості сировини, напівфабрикатів, основних матеріалів, відбитою в статті «Сировина, напівфабрикати і основні матеріали»;
- продукція, не прийнята відділом технічного контролю або прийнята, але не передана на склад (споживачам) – за виробничою собівартістю виробленої продукції.

Для оцінки незавершеного виробництва на початок місяця вартість сировини, напівфабрикатів, основних матеріалів, продукції приймається по даним калькуляції попереднього періоду; для оцінки на кінець періоду – за витратами, що склалися, в звітному періоді. Якщо ж залишки незавершеного виробництва незначні і нестабільні, то всі витрати слід відносити лише на собівартість продукції, що випускається.

Кількість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що знаходяться в незавершеному виробництві враховується в розмірі, визначеному за даними виробничого обліку [10, с.19]. Треба зазначити, що на сьогодні не існує нормативних документів, які б регламентували методику оцінювання залишків незавершеного виробництва, тому така оцінка, як правило, визначається особливостями організації виробничого процесу та традиційною обліковою практикою конкретного коксохімічного підприємства.

За загально прийнятою методикою залишки незавершеного виробництва на кінець періоду визначаються за даними бухгалтерського обліку або на підставі даних проведеної інвентаризації [11, с.53-59], але на практиці такий підхід має істотні недоліки. По-перше, дослідження документального оформлення використання матеріалів та незавершеного виробництва дозволило зробити висновок про те, що існуюча система документування не в повній мірі забезпечує контроль за формуванням незавершеного виробництва. Треба зазначити, що облік руху матеріальних цінностей у виробничих цехах ведеться на підставі відомості руху сировини, матеріалів, незавершеного виробництва і готової продукції, яка враховує залишки на кінець місяця по факту, приймаючи ці дані, а не перевіряючи їх з даними бухгалтерського обліку. До того ж такий підхід не враховує проблему обліку відходів виробництва. Тому необхідною є розробка системи заходів щодо забезпечення достовірності та реальності обліку і оцінки залишків незавершеного виробництва. По-друге, у випадку проведення інвентаризації незавершеного виробництва рідше, ніж щомісяця, наприклад, раз у квартал або вкінці року перед складанням річної звітності, показник його залишків не зможе виконувати контрольну функцію. Не можна говорити про інвентаризацію як контрольний захід, коли йдеться про простий опис матеріалів у бункерах, транспортерах,

конвеєрах, грохотах без можливості подальшого співставлення облікових і фактичних даних. По-третє, кількість незавершеного виробництва перевіряється методом зважування, підрахунку, вимірювання або виходячи із кількості апаратів завантажених на кінець звітної періоду та вмісту сировини у них.

Проте на практиці за фактичні дані часто приймаються теоретичні залишки, розраховані на підставі техніко-економічних характеристик. Складність обліку незавершеного виробництва пов'язана також з різноманітністю його видів за всіма переділами (рис. 3). Так на коксохімічному підприємстві незавершене виробництво в окремих об'єктах витрат може включати: 1) на стадії збагачення і підготовки вугілля: вугільний концентрат (осадочні і флотаційні машини, відстійники, згущувачі, фільтри, центрифуги, сушили, подрібнювачі), вугілля, суміш вугілля (транспортери); 2) на стадії виробництва коксу: вугільну шихту (коксіві печі), кокс валовий (гасильний вагон, коксова рампа, УСТК, конвеєра, бункера, грохоти), коксовий дріб'язок (відстійники башти тушіння, конвеєра).

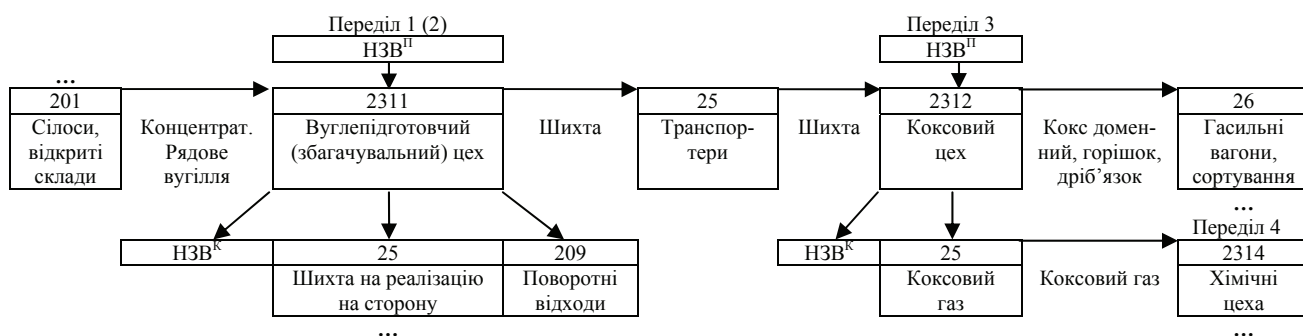


Рис. 3. Схема руху матеріальних потоків в умовах коксохімічних підприємств

Виходячи із загальноприйнятої практики, собівартість однієї тони металургійного коксу ($C_{М.К.}$) визначається як частка від ділення сумарних витрат ($B_{заг.}$) розрахованих «котловим методом», що склалися на стадії коксування з урахуванням розподілених загальновиробничих витрат і витрат допоміжних підрозділів, з вирахуванням вартості супутньої продукції ($Q_{Спут.прод.}$) і витрат незавершеного виробництва ($Q_{НЗВ}^П$ і $Q_{НЗВ}^К$) на загальний обсяг виробленого металургійного коксу ($Q_{М.К.}$) (форм. 1).

$$C_{М.К.} = \frac{Q_{НЗВ}^П + B_{заг.} - Q_{Спут.прод.} - Q_{НЗВ}^К}{Q_{М.К.}} \quad (1)$$

Беручи до уваги формулу 1 треба зауважити, що штучне завищення витрат на виробництво металургійного коксу може відбуватися шляхом списання на собівартість нестач і втрат шихти у загальному потоці витрат, оскільки вони документально не підтверджуються через відсутність методики їх визначення.

При такому підході втрати і нестачі сировини не виявляються, а списуються на витрати виробництва у загальному їх обсязі, в якому ця сировина надійшла у виробничий процес, що призводить до штучного завищення витрат на виробництво готової продукції і витрат у залишках НЗВ. Це призводить до завищення загальних виробничих витрат на випуск металургійного коксу і дає можливість незаконного виводу з обігу сировини і готового продукту через не обліковану їх реалізацію. Не зважаючи на значну кількість публікацій на сьогодні не існує наукового обґрунтованих методик планування виходу коксу і основних хімічних продуктів коксування в заводських умовах, які б відповідали сучасним потребам коксохімічних підприємств. На практиці обсяги виробництва мають плануватися на підставі виробничої програми цехів і планового матеріального балансу.

Проте огляд літературних джерел показав, що більшість авторів, які займаються розробкою кількісних залежностей прогнозів виходу коксу і основних хімічних продуктів коксування, ігнорують основи складання матеріальних балансів у хіміко-технологічних процесах і замість обліку реальних втрат сировини і готових продуктів пропонують

використовувати коефіцієнти переходу від розрахункових параметрів до фактичних значень, списуючи розбіжності на «нев'язку» балансу [1, с.173-195].

Тому необхідно забезпечити дієвий контроль за раціональним використанням сировини і матеріалів на всіх стадіях виробництва і обґрунтованим розподілом виробничих витрат між готовою, супутньою продукцією та незавершеним виробництвом. Відсутність належного обліку відхилень від норм витрачання сировини на запланований випуск продукції, контролю за обсягами виробництва і рухом незавершеного виробництва, своєчасного первинного оформлення і оцінки супутньої продукції та поворотних відходів призводить до того, що частина фактичних витрат необґрунтовано «потрапляє» у витрати на незавершене виробництво. Як наслідок, відбувається штучне завищення витрат у залишках незавершеного виробництва, а замість зниження фактичної собівартості – спостерігається зниження виходу готової продукції. Тобто стає можливим виведення сировини та готового продукту з господарського обігу підприємства (рис. 4).



Рис. 4. Схема впливу невиробничих втрат на собівартість і залишки НЗВ

Відповідно до рис. 4, матеріальні витрати у значній мірі можуть збільшуватися за рахунок понаднормативних втрат сировини, супутньої та готової продукції, списання нестач і втрат сировини на відходи, перевищення фактичного витрачання сировини та матеріалів над нормативним. Новий підхід має будуватися на виділенні із загальних витрат на випуск продукції непродуктивних витрат і втрат сировини та готового продукту на всіх стадіях виробничого процесу, а також розподілі вартості, що залишилася після вирахування зазначених витрат і втрат, поміж готовою продукцією і незавершеним виробництвом на підставі економічно обґрунтованих матеріальних балансів. В обліковій практиці коксохімічних підприємств при обчисленні вартості незавершеного виробництва на кінець місяця до вартості незавершеного виробництва на початок місяця додають витрати звітного місяця ($Q_{\text{ш}}^{\text{Вигот.}}$) і вираховуються собівартість готової продукції ($Q_{\text{ш}}^{\text{Відвант.}}$) (форм. 2):

$$Q_{\text{ш}}^{\text{НЗВ}^{\text{К}}} = Q_{\text{ш}}^{\text{НЗВ}^{\text{П}}} + Q_{\text{ш}}^{\text{Вигот.}} - Q_{\text{ш}}^{\text{Відвант.}} \quad (2)$$

При цьому обсяг виготовленої звітному періоді шихти ($Q_{\text{ш}}^{\text{Вигот.}}$) має дорівнювати кількості сировини ($Q_{\text{сиров. j}}$), яку було витрачено на виробництво, з урахуванням нормативного коефіцієнту втрат сировини ($K_{\text{втр. Норм.}}$) обумовленого недосконалістю виробничого обладнання і технології виробництва (форм. 3). Невідповідність зазначених показників один одному може бути пояснена виходячи із закону збереження маси речовин у природі наявністю понаднормативних втрат і нестач сировини і матеріалів ($\Delta Q_{\text{сиров. Понад. норм.}}$).

$$Q_{\text{ш}}^{\text{Вигот.}} = \sum Q_{\text{сиров. j}} \cdot (1 - K_{\text{втр. Норм.}}) - \Delta Q_{\text{сиров. Понад. норм.}} \quad (3)$$

Звідси матеріальні баланси на стадії вуглепідготовки і коксування з урахуванням понаднормативних втрат мають наступний вигляд (форм. 4 і форм.5):

$$(Q_{\text{ш}}^{\text{НЗВ}^{\text{П}}} + Q_{\text{ш}}^{\text{Вигот.}} - Q_{\text{ш}}^{\text{Відвант.}}) \cdot (1 - K_{\text{втр. Норм.}}) = Q_{\text{ш}}^{\text{НЗВ}^{\text{К}}} + \Delta Q_{\text{ш}}^{\text{Понад. норм.}} \quad (4)$$

Кількість фактично виробленої готової продукції визначається методом зважування для коксової продукції (коксу – $Q_{\text{М.К.}}^{\Phi}$, коксового горішку – $Q_{\text{Г.К.}}^{\Phi}$ та дріб'язку – $Q_{\text{Д.К.}}^{\Phi}$) і за даними контрольно-вимірювальних приборів – для сирого коксового газу ($Q_{\text{К.Г.}}^{\text{Розр.}}$).

$$Q_{\text{М.К.}}^{\Phi} + Q_{\text{Г.К.}}^{\Phi} + Q_{\text{Д.К.}}^{\Phi} + Q_{\text{К.Г.}}^{\text{Розр.}} = Q_{\text{ш}}^{\text{Відвант.}} \cdot (1 - K_{\text{втр. Норм.}}) - \Delta Q_{\text{сиров., гот. прод. Понад. норм.}} \quad (5)$$

Аналогічні матеріальні баланси мають складатися для всіх наступних стадій виробництва з переробки сирого коксового газу і уловлювання хімічної продукції.

Сума, що залишиться в дебеті рахунку 23 «Виробництво», після вирахування непродуктивних витрат і втрат, собівартості супутньої та готової продукції відображатиме розмір незавершеного виробництва на кінець періоду (рис. 5).

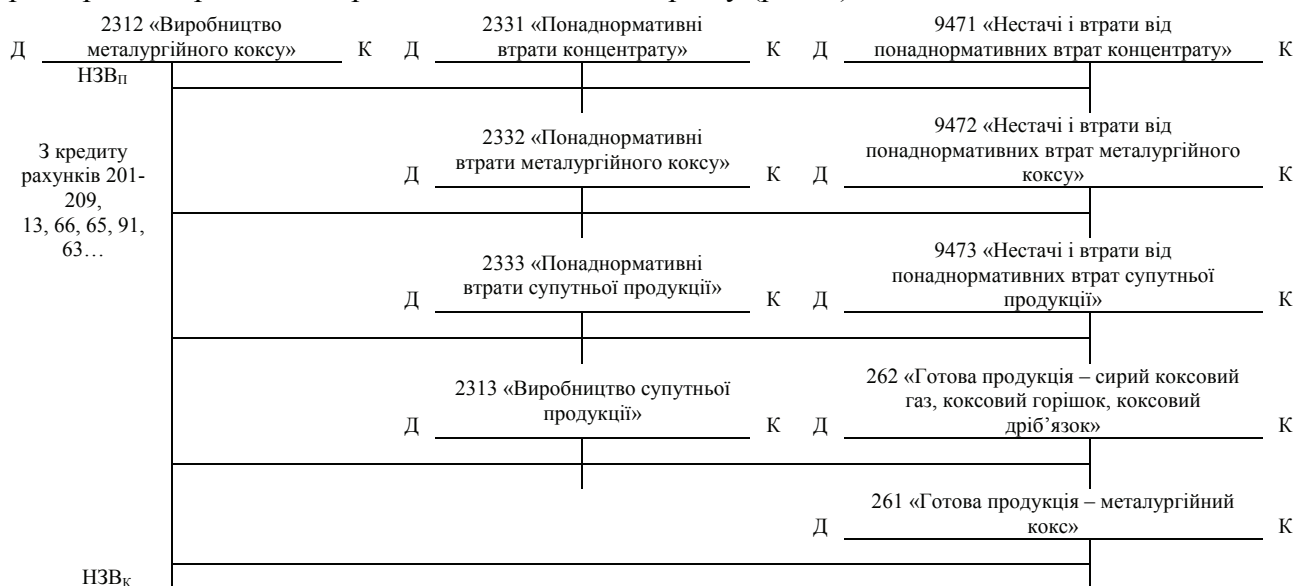


Рис. 5. Схема формування незавершеного виробництва в синтетичному обліку

Для визначення об'єктів обліку і контролю незавершеного виробництва необхідно провести комплексний аналіз інформаційних потоків щодо матеріальної складової витрати виробництва, що дозволить визначити обліково-контрольні точки перетину руху первинної інформації (рис. 6).

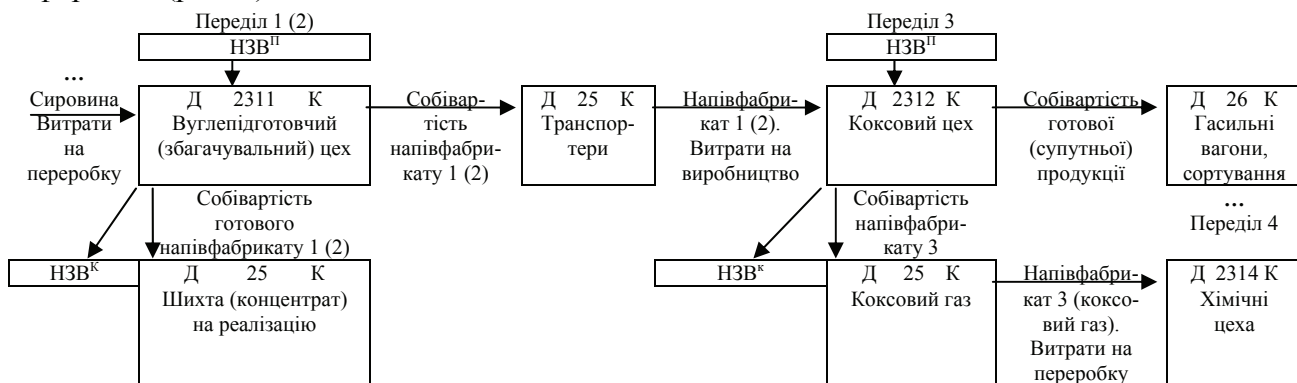


Рис. 6. Схема інформаційних потоків щодо матеріальної складової витрати коксохімічного виробництва

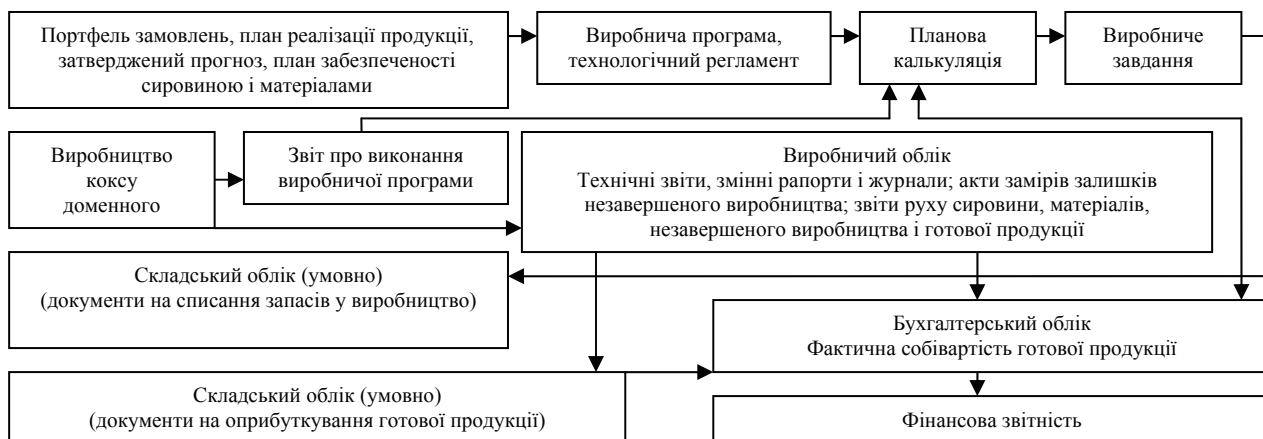


Рис. 7. Схема документування процесу калькулювання собівартості коксу доменного на коксохімічних підприємствах

Аналіз практики калькулювання собівартості продукції в умовах коксохімічного виробництва показав відірваність процесу планування і нормування витрат від калькулювання собівартості продукції в системі бухгалтерського обліку витрат на виробництво. Загальна схема документування процесу калькулювання собівартості продукції на підприємствах коксохімічної промисловості наведена на рисунку 7.

Відповідно до рис. 7 на початку облікового періоду планові дані стають вхідними для контролю списання запасів у виробництво, а наприкінці облікового періоду в бухгалтерському обліку відбувається відображення даних фактичної калькуляції. Тобто зв'язки інформаційних потоків характеризуються розірваністю у часі впродовж звітного періоду.

Висновки і перспективи подальших розробок. Планові калькуляції, побудовані на базі виробничої програми і технологічного регламенту, мають бути основою для складання матеріальних балансів та базою для формування первинної документації з нормування і лімітування витрат запасів матеріальних ресурсів, контролю оприбуткування супутньої продукції та поворотних відходів. Використання пропонованих моделей матеріальних балансів дозволяє визначити суми понаднормативних втрат сировини і матеріалів, обсяги виробленої готової продукції, реальну кількість запасів списаних у виробництво.

Запропонований підхід є вельми дієвим та дозволяє виявити і реалізувати значні внутрішні резерви зниження собівартості продукції та реально оцінити залишки незавершеного виробництва в умовах коксохімічного підприємства.

Організація обліку незавершеного виробництва в умовах коксохімічних підприємств вимагає подальшого вдосконалення шляхом розробки методики обліку понаднормативних втрат сировини і готової продукції на всіх стадіях виробництва; коригування порядку його оцінки, обліку і контролю; впровадження первинної документації щодо обліку незавершеного виробництва з урахуванням галузевих особливостей.

Література

1. Системный анализ коксохимического производства / Г. А. Власов, В. И. Саранчук, В. М. Чуищев, В. В. Ошовский. – Донецк: «Східний видавничий дім», 2002. – 296 с.
2. Пушкар М. С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М. С. Пушкар, М. Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
3. Друри К. Управленческий и производственный учет: [учеб., пер. с англ.] / К. Друри. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 1424 с.
4. Нападовська Л. В. Управлінський облік: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Л. В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
5. Іванюта П. В. Управління ресурсами та витратами: [навч. посіб.] / П. В. Іванюта, О. П. Лугівська; за ред. д.е.н., проф. С. М. Іванюти. – К.: ЦНЛ, 2010. – 320 с.
6. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: [учеб.] / В. Э. Керимов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005. – 484 с.
7. Смірнова І. В. Облік та розподіл витрат незавершеного виробництва: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/36195.html>.
8. Річна звітність емітентів цінних паперів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/reestr/smreestr.php?prev=26&form=&year=&pager=23&next>.
9. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности. Утвержденные приказом Министерства промышленной политики от 09.07.2007 г. № 373. – Киев, 2007. – 321 с.
10. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (послуг) і витрат операційної діяльності коксохімічних підприємств. – Харків, Дніпропетровськ, 2003. – 146 с.
11. Котляров Е. И. Незавершенное производство: особенности оценки и учета / Е. И. Котляров // Бухгалтерия. – 2008. – № 48 (827). – С. 53–59.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті зроблено спробу науково обґрунтувати методичні підходи до аналізу управління оборотного капіталу підприємства, з метою забезпечення підвищення якості управління останнім. Уточнено визначення оборотного капіталу підприємства на підставі його сутнісних характеристик. Рекомендовано підходи до оцінки ефективності функціонування оборотного капіталу.

The article is made an attempt to scientifically substantiate the methodological approaches to the analysis of working capital management company, to ensure quality control last. The definition of working capital the company based on its essential characteristics is clarified. Approaches to the evaluating of the efficiency of working capital are recommended.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з основних проблем функціонування будь-якого підприємства чи то у розвинутій ринковій економіці, чи то у трансформаційній економіці, і особливо у економіці, поглинутій фінансовою кризою, є проблема забезпечення достатньої платоспроможності підприємства.

Оскільки платоспроможність забезпечується досягненням достатнього рівня ліквідності підприємства, що, у свою чергу, визначається станом найбільш ліквідної, оборотної частини капіталу підприємства – то саме управління оборотним капіталом підприємства потребує детального аналізу та уваги з боку його керівництва.

Для того щоб успішно розвиватися в конкурентному середовищі вітчизняним підприємствам необхідно гнучко реагувати на зміни, що відбуваються. Кризові явища у економіці з усією гостротою поставили перед ними проблему адаптації до нових умов функціонування в умовах «кредитного голоду» та бурхливого розвитку «кризи ліквідності». Відмітимо, що необхідність перетворень у системі управління оборотним капіталом спрямованих на формування ефективного його механізму, об'єктивно зумовлена не лише можливістю настання фінансової кризи, а динамічними змінами соціально-економічного середовища існування підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження економічної природи оборотного капіталу знайшли відображення у працях класиків економічної теорії К. Маркса, Ф. Кене, Дж. - Ст. Мілля, Д. Рікардо, А. Сміта. Значний внесок у розробку проблем управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Авраменко, Т. Басюк, А. Бірман, І. Бланк, Є. Брігхем, Т. Демченко, Я. Дропа, В. Ковальов, Б. Коласс, Г. Кірейцев, М. Крейнина, В. Орлова, А. Поддєрьогін, Р. Р. Сайфулін, С.В. Сорока, Є. Стоянова, О. Шевцова, А. Шеремет та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість глибоких і ґрунтовних праць вітчизняних і зарубіжних економістів присвячених проблемам теорії та практики управління, ступінь їх наукової розробки не можна визнати вичерпною. Розвиток економічних відносин у суспільстві обумовлює виникнення нових і трансформацію існуючих проблем, що вимагають дослідження.

Серед них можна визначити питання аналізу оборотного капіталу. Невизначеність у сфері методики аналізу оборотного капіталу підприємства приводить до невизначеності у процесі прийняття рішень щодо його управління, адже основою ефективного управління є детальний аналіз об'єкта управління.

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування методичних підходів до аналізу оборотного капіталу підприємства на основі практичного узагальнення існуючих методик, що дозволить підвищити якість управління останнім.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літературі зустрічаємо досить неоднозначне трактування питань, що стосуються оборотного капіталу підприємства. Відмітимо, що на перший погляд економічна категорія «оборотний капітал» є однією з найбільш глибоко аналізованих та досліджених. Разом з тим дослідження проблем стосовно визначення природи оборотного капіталу показало, що наявність безлічі науково-практичних доробок у цій сфері не дозволяє чітко виокремити зміст оборотного капіталу. Так, досить розповсюдженим є ототожнення понять «оборотний капітал», «оборотні активи», «оборотні кошти» та «оборотні засоби».

Сформульована мета дослідження потребує передусім уточнення категорії «оборотний капітал підприємства», що дасть змогу більш чітко виокремити ефективні методи його аналізу.

Вважаємо, що зміст категорії «оборотний капітал підприємства» слід конкретизувати на засадах дослідження категорії «капітал підприємства». Капітал є одним з фундаментальних понять економічної науки. Найбільш повне і логічно закінчене дослідження категорії капіталу було проведено К. Марксом у його праці «Капітал». Поряд з розглядом конкретних форм функціонування капіталу він розкрив і зміст даної категорії, аналізуючи її не тільки як річ, що перебуває в спокої, але і як рух.

За К. Марксом, спочатку капітал – це будь-яке благо, вартість, але це не просто вартість, а авансована вартість, що підкреслює і пояснює інтерес підприємця у авансуванні коштів на реалізацію певного товару, який може бути пов'язаний з ризиком і втратою авансованої вартості.

Але авансована вартість у К. Маркса ще не є капітал. Таким він може стати, якщо створює додаткову вартість, яка після реалізації принесе прибуток. Капітал – це самозростаюча вартість. Капітал – це рухома вартість, вартість, яка знаходиться в постійному русі, і чим швидший оборот авансованої вартості, тим менше потрібно коштів для досягнення поставленої мети – отримання прибутку.

«Капітал – не річ, а властиве історично визначеної суспільно-економічної формації виробниче відношення, яке представлене в речі і надає цій речі специфічного характеру. Можна сказати також, що капітал є авансована вартість, яка в результаті експлуатації найманих робітників приносить додаткову вартість» [1, с.211].

Капітал підприємства неможливо розглядати як статичну величину, адже капітал за К. Марксом це рух, процес кругообігу. Отже, на практиці капітал як рух може бути розглянутий лише в єдності своїх форм (грошової, продуктивної, товарної).

На даному етапі дослідження слід ввести уточнення щодо основного і оборотного капіталу та їх місця у процесі руху капіталу підприємства в цілому. Так, у книзі «Коментарии к «Капиталу» К. Маркса» Д. И. Розенберг у розділі присвяченому аналізу кругообігу капіталу, говорить не лише про єдність форм, а й про єдність частин капіталу: «Якщо на початку капіталіст весь свій грошовий капітал перетворює на робочу силу і засоби виробництва, то назад до нього весь капітал притікає вже частинами: одна частина (основний капітал) на значний час затримується у знаряддях праці, а інша частина (оборотний капітал) також зазвичай повертається не в один прийом, а в міру виготовлення і продажу товару» [2, с.355].

Відмітимо, що поділ капіталу К. Марксом на основний та оборотний зумовлений не сутністю капіталу і не його матеріально-речовим складом, а саме формами руху окремих частин капіталу.

Для забезпечення безперервності виробничого процесу необхідний певний резерв грошових коштів – резерв капіталу – «...предприниматель, авансируя одну суму денег, должен иметь другую в резерве для поддержания непрерывности производства» [2, с.356]. Саме умова безперервності процесу самозростання вартості, як основа існування капіталу, на

нашу думку, визначає головну роль оборотної його частини як запоруки цієї безперервності. Звичайно цей процес неможливий без основного капіталу. На практиці в момент створення підприємства необхідно авансувати вартість у основний і оборотний капітал, але в процесі подальшого його функціонування джерелом створення запасу ліквідності (резерву капіталу) є саме оборотна його частина. На практиці проблеми з рухом оборотної частини капіталу призводять до проблем з оновленням основної його частини, що протягом декількох виробничих циклів переносить свою вартість на новостворений продукт.

Так, не секрет, що на багатьох підприємствах у випадках виникнення проблем з ліквідністю, амортизаційний фонд не завжди використовується за призначенням і часто направляється на фінансування поточних потреб підприємства, що часто ставить під загрозу своєчасне оновлення основного капіталу.

Таким чином, в умовах капіталістичного виробництва, що є за своєю природою безперервним, доцільним є аналіз капіталу у аспекті поділу його на основну та оборотну частини. При цьому вважаємо, що оборотний капітал є незалежною змінною, а основний залежною, оскільки основний капітал не може існувати без оборотного.

Оборотний капітал без основного в сучасних умовах господарювання може існувати у рамках економічних відносин, що складаються на підприємстві коли усі елементи основного капіталу орендуються. Звичайно, і в цьому випадку за характером споживання у виробничому процесі можливо буде виділити основний капітал, проте з позиції конкретно взятого підприємця увесь капітал буде представлено як оборотний, оскільки амортизація основного капіталу перетворюється для нього на орендну плату, що повністю переносить свою вартість на новостворений продукт.

Таким чином, можна стверджувати, що завдання забезпечення безперервності виробничого процесу у рамках декількох виробничих циклів виконує саме оборотна частина капіталу підприємства.

Враховуючи основні сутнісні характеристики категорії «капітал», можемо уточнити визначення оборотного капіталу підприємства.

Оборотний капітал підприємства – це сукупність економічних відносин, пов'язаних з формування та використанням фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення ефективності та безперервності функціонування підприємства у короткостроковому періоді.

Означена дефініція оборотного капіталу характеризує його в теоретичній площині. У практичній площині вираження означених економічних відносин знаходить відображення в оборотних активах, джерелах їх фінансування та оцінці рівня їх ефективності. Змістовне наповнення категорії «оборотний капітал» унеможлиблює її ототожнення з оборотними активами в практичній інтерпретації.

Задля отримання достовірних інформативних показників у процесі аналітичної обробки економічної інформації, що стосується оборотного капіталу, слід застосувати сукупність способів та прийомів, що відображають внутрішньо присутні дані категорії глибинні економічні взаємозв'язки.

Так, на практиці аналіз оборотного капіталу часто ототожнюють з аналізом оборотних активів підприємства. Результати дослідження сутнісного наповнення категорії «оборотний капітал», дозволяють зробити висновок, що оборотні активи та оборотний капітал поняття не тотожні, але взаємопов'язані. Якщо оборотний капітал – це сукупність економічних відносин з приводу формування та використання фінансових ресурсів підприємства, то оборотні активи є одномоментним відображенням напрямків використання сформованих для фінансування оборотного капіталу фінансових ресурсів.

У цілому проведення аналізу оборотного капіталу повинно давати можливість якісно оцінювати управлінські рішення, визначати вичерпність та достовірність інформаційного забезпечення, для їх обґрунтування виявляти можливість реалізації та оцінювати ризик реалізації того чи іншого оперативного управлінського рішення.

Вважаємо, що врахування економічної сутності категорії «оборотний капітал підприємства» дозволяє уточнити основні параметри здійснення його аналізу:

- 1) аналіз темпів змін розміру, складу та структури напрямків використання та джерел формування оборотного капіталу;
- 2) оцінка рівня ефективності використання та розміщення оборотного капіталу;
- 3) визначення впливу факторів на процеси формування та використання оборотного капіталу з метою визначення резервів їх оптимізації.

У результаті вирішення поставлених завдань ми повинні досягти основної мети аналізу оборотного капіталу – отримання обмеженої кількості ключових параметрів, що дають об'єктивну, узагальнюючу та точну оцінку змін та процесів, пов'язаних з оборотним капіталом підприємства та задовольняють інформаційні потреби процесу управління.

У практичній площині аналіз бухгалтерського балансу підприємства дозволяє дослідити оборотний капітал «застиглий» у своєму русі в певний момент часу (на дату складання балансу). У цьому випадку оборотний капітал розглядається нами передусім як статична величина на певний момент часу. Методичні підходи до аналізу оборотного капіталу, що передбачають використання даних балансного звіту підприємства, використовуються у працях І.А. Бланка, Є. Брігхема, В.В. Ковальова, Г.Г. Кірейцева, О.С. Стоянової та ін. Відмітимо, що у більшості праць, присвячених фінансовому менеджменту підприємств, пропонуються методичні підходи до управління саме оборотними активами підприємства.

Такий підхід вважаємо однобоким, таким, що не дає повноцінної інформативної бази здатної задовольнити потреби оперативного управління підприємствам, оскільки у рамках другого розділу активу підприємства відображається лише матеріально-речове наповнення оборотного капіталу, його матеріальна конкретизація на певний момент часу.

Разом з тим вважаємо, що аналіз балансових параметрів оборотного капіталу є необхідним, з позиції визначення не тільки напрямків використання оборотного капіталу (оборотних активів), але й джерел їх фінансування.

Дослідження балансових характеристик оборотного капіталу характеризує у найбільш загальному вигляді статичні методичні підходи до його аналізу. Вважаємо, що статичний підхід до аналізу оборотного капіталу дозволяє виявити не лише його матеріально речове наповнення (статті оборотних активів), але й фінансове забезпечення (відповідні джерела фінансування у пасиві балансу).

Інформаційним забезпеченням статичних методичних підходів до аналізу оборотного капіталу слугують дані бухгалтерського балансу підприємств. У цьому випадку принциповий підхід до його аналізу можна сформулювати за допомогою виразу, що сформулювано Г.Г. Кірейцевим, – «оборотний капітал виявляє певні взаємозв'язки між активом і пасивом підприємства» [3, с.180].

Аналіз оборотних активів підприємства дозволяє дати матеріально-речову характеристику оборотного капіталу, проаналізувати таким чином лише один з аспектів його проявів. Аналіз джерел фінансування відповідних оборотних активів дозволить нам виявити джерела авансування оборотного капіталу. Аналіз цих двох параметрів оборотного капіталу у відриві один від одного є неповним. У цьому випадку доцільним є використання прийомів та методів, що дозволяють виявити та виміряти кількісно взаємозв'язки між джерелами формування та напрямками використання оборотного капіталу підприємства.

Однією з найважливіших проблем дослідження оборотного капіталу підприємств з методологічної точки зору є оцінка рівня ефективності його управління, що виявляється у результативності його функціонування. Така оцінка необхідна як в процесі формування оборотного капіталу так, і в процесі його використання.

Більшість авторів у своїх дослідженнях обмежуються пошуком або окремих показників, що належать частіше до поняття «оборотні активи», рідше до поняття «оборотний капітал», або ж розглядають проблему на рівні оцінки фінансового стану підприємства.

Зокрема, у працях Ю. Бріггема, Б. Колласса, А.М. Подерьогіна, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної та в інших дослідженнях розглядається методика оцінки фінансового стану підприємства в цілому та оборотних активів підприємства в тому числі.

У працях І.А. Бланка, Е.О. Стоянової робиться спроба запропонувати методику оцінки результативності управління фінансами підприємницьких структур. Більш наближеними до врахування двохаспектної сутності оборотного капіталу є комплексні показники та підходи, що знайшли своє відображення у працях Б. Коласа, О.В. Стоянової, Г. Г. Кірейцева.

Проте фактично у працях, що розглядаються, не пропонується система оцінки результативності функціонування оборотної складової капіталу підприємства.

Водночас така оцінка є дуже важливою, оскільки вона дозволяє цілеспрямовано розглядати функціонування оборотного капіталу як базової умови успішного розвитку підприємств.

Для аналізу оборотного капіталу як статичної величини, можливо використати велику кількість показників, які умовно можна поділити на дві групи: абсолютні та відносні показники-характеристики параметрів зв'язку джерел формування та напрямів використання оборотного капіталу у статичності.

До першої групи належать показники власного оборотного капіталу та поточних фінансових потреб.

Друга група показників аналізу оборотного капіталу як статичної величини передбачає визначення відносних показників-характеристик параметрів зв'язку джерел формування та напрямів використання оборотного капіталу у статичності.

Найбільш поширеними у практиці фінансового менеджменту є методики визначення ефективності функціонування оборотного капіталу, що передбачають розрахунок показників рентабельності, оборотності та завантаженості одного обороту оборотними активами.

Відмітимо, що розрахунок вищезазначених показників є загальноприйнятим у аналізі господарської діяльності підприємств та передбачає використання у процесі розрахунків показника середньорічної величини авансування у оборотні активи (інформаційне джерело – баланс підприємства) та витрат і прибутку від реалізації продукції (інформаційне джерело – Звіт про фінансові результати підприємства).

Вважаємо, що дані показники не відображають рівень ефективності використання оборотного капіталу підприємства. Таким чином, ми для визначення ефективності співвідносимо суми витрат від реалізації, задля отримання якого авансувався капітал не тільки у оборотні активи, а й у основні. Порівнюючи суму авансування у оборотні активи та отриману виручку підприємства ми, таким чином порівнюємо абсолютний результат функціонування всього капіталу лише з однією з його складових. Відмітимо, що усі існуючі методики визначення ефективності використання оборотних активів використовують такий же механізм.

Результати аналізу оборотності оборотного капіталу отримані таким чином є досить приблизними та такими, що суттєво викривляють реальний стан операційної діяльності підприємства.

Для більш точного аналізу рівня ефективності використання оборотного капіталу, слід визначити цей показник у динаміці, тобто визначити суму оборотного капіталу, що обертається на підприємстві за рік. Нагадаємо, що у існуючих методиках використовується показник оборотного капіталу, отриманого з даних балансового звіту підприємства – оборотний капітал у статичності.

Пропонуємо інший методичний підхід до оцінки ефективності оборотного капіталу. На нашу думку, отримати реальні дані щодо відображення суми оборотного капіталу підприємства за звітний період можливо лише за умови його аналізу у динаміці.

У динаміці оборотний капітал можна проаналізувати лише за допомогою даних форми №2 «Звіт про фінансові результати підприємства» [4], де ми знаходимо не одномоментну інформацію, а дані про рух капіталу підприємства за певний (звітний) період.

На нашу думку, такий підхід дозволить максимально повно дослідити оборотний

капітал та реалізувати фінансовий аспект аналізу, вивчаючи оборотний капітал як статичну величину та управлінський аспект аналізу – розглядаючи оборотний капітал у динаміці.

Щодо оцінки ефективності функціонування оборотного капіталу підприємства, то тут вважаємо за необхідне проведення не лише статичного аналізу оборотного капіталу підприємства, але й врахування показників, що дають його характеристику у динаміці.

Для більш точного аналізу рівня ефективності використання оборотного капіталу слід визначити цей показник у динаміці, тобто визначити суму оборотного капіталу, що обертається на підприємстві за рік.

Нагадаємо, що у існуючих методиках використовується показник оборотного капіталу, отриманого з даних балансового звіту підприємства, тобто оборотний капітал зафіксований на певний момент часу – оборотний капітал у статичі.

На нашу думку, реальним відображенням суми оборотного капіталу підприємства за звітний період є дані форми №2 «Звіт про фінансові результати». Дані цієї форми фінансової звітності підприємства дозволяють нам виокремити суму витрат понесених підприємством у процесі здійснення операційної діяльності – тобто суму використаного оборотного капіталу.

При визначенні останньої слід передусім звернутися до операційних витрат, наведених у розділі другому Звіту про фінансові результати, де наводяться відповідні елементи операційних витрат (на виробництво і збут, управління та інші операційні витрати), яких зазнало підприємство у процесі своєї діяльності протягом звітного періоду, за вирахуванням внутрішнього обороту, тобто за вирахуванням тих витрат, які становлять собівартість продукції (робіт, послуг), що вироблена і спожита самим підприємством.

При розрахунку суми використаного оборотного капіталу слід врахувати і статтю "Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)", де показується виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів [4]. Відмітимо, що суму операційних витрат слід відкоригувати шляхом виключення з їх складу суми амортизації.

Таким чином, для визначення суми використаного за звітний період оборотного капіталу підприємства рекомендуємо використання такої формули:

$$\text{ОК вик.} = \text{C/c} + \text{ОВ скор.}, \quad (1)$$

де, ОК вик. – оборотний капітал використаний за звітний період;

C/c - собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);

ОВ скор. – сума операційних витрат відкоригована шляхом виключення з їх складу суми амортизації.

Розрахунок використаного оборотного капіталу підприємства дає змогу отримати показник, що максимально відповідає визначенню оборотного капіталу даного загальною економічною теорією, та відображає суму оборотного капіталу в динаміці за відповідний (звітний) період.

Так, порівняння виторгу від реалізації з цією сумою дає змогу визначити реальний рівень ефективності функціонування оборотних активів, а порівняння його з показником середньорічного розміру оборотного капіталу, визначеного згідно з даними балансового звіту, дасть змогу визначити рівень використовуваного оборотного капіталу підприємства, що безпосередньо задіяний у виробничому циклі.

Таким чином, розмір скоригованих на суму амортизації операційних витрат ми визначаємо, як суму оборотного капіталу, що переніс свою вартість протягом звітного періоду, тобто був використаний у процесі виробництва. У свою чергу, середній за звітний період (у нашому випадку рік) розмір оборотних активів показує середньозвітний рівень авансування оборотного капіталу.

Фактично сума скоригованих операційних витрат дозволяє нам визначити параметри оборотного капіталу у динаміці, а середній розмір авансування – у статичі.

Застосування прийому порівняння до цих двох характеристик категорії «оборотний капітал» можна визначити рівень ефективності використання оборотного капіталу у процесі виробництва. Відмітимо, що якщо авансований капітал менше, ніж використаний за період, то це є свідченням високої ефективності його використання.

Іншими словами, мова йде про високий рівень оборотності капіталу. Якщо ж ситуація протилежна, ми можемо констатувати значні розміри не використаного у процесі виробництва капіталу.

Таким чином, чим більше від'ємний розрив між авансованим та фактично використаним оборотним капіталом, тим більша ефективність використання оборотного капіталу на підприємстві.

Цей підхід до аналізу рівня ефективності використання оборотного капіталу є більш точним, ніж визначення існуючих показників оборотності, рентабельності і т. ін.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження отримані такі висновки:

- першочерговим для аналізу будь-якої економічної категорії є визначення її сутнісних характеристик;
- аналіз основних сутнісних характеристик категорії «оборотний капітал» дозволив нам визначити оборотний капітал підприємства, як сукупність економічних відносин пов'язаних з формування та використанням фінансових ресурсів необхідних для забезпечення ефективності та безперервності функціонування підприємства у короткостроковому періоді;
- у більшості методик не представлено чітке розмежування аналізу оборотних активів, оборотного капіталу та джерел його фінансування;
- відрізняється кількість показників, запропонованих для оцінки оборотного капіталу в різних методиках. Вважаємо, що при аналізі важливим є якісний зміст показників, їх здатність розкрити рівень ефективності і динаміку основних параметрів оборотного капіталу, і аж ніяк не кількість розрахованих коефіцієнтів;
- на основі формалізації сутності категорії «оборотний капітал підприємства» у рамках аналізу зроблено висновок, що аналіз оборотного капіталу, що повинен забезпечувати розкриття взаємозв'язків між процесами його фінансування та використання;
- вважаємо, що оцінка ефективності функціонування оборотного капіталу підприємства повинна передбачати аналіз оборотного капіталу у динаміці та статично.

Використання даних підходів у процесі аналізу оборотного капіталу підприємства дасть змогу отримати більш точні, максимально наближені до реальності результати, що забезпечить прийняття обґрунтованих та ефективних оперативних управлінських рішень.

Література

1. Курс политической экономии / под ред. Н. А. Цаголова. – М.: «Экономика», 1973. – 831 с.
2. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса. / Д. И. Розенберг. – М.: Экономика, 1984. – 720 с.
3. Фінансовий менеджмент / за ред. проф. Г.Г. Кірейцева [навч. посіб.]. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
4. Мінфін України; Положення, Форма від 31.03.1999. – № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0397-99>.
5. Макконнелл К. Р. Экономика: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю [пер. с англ. 11-го изд.]. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.

ОЦІНКА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ПІДВИЩЕННЯ ВПЛИВУ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

У даній статті оцінено ймовірність банкрутства на ЗАТ «Ново-краматорський машинобудівний завод» при наявності умов підвищення впливу кризових явищ. Надано рекомендації щодо проведення моніторингу фінансового стану безпосередньо на підприємствах машинобудівного сектору.

Company “Novo-kramatorskiy engineering plant” in terms of raising the influence of crisis events is estimated in the article. Recommendations concerning holding the monitoring of financial state directly on the enterprises of engineering sector are given.

The possibility of bankruptcy on joined-stock

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічна та політична нестабільність в Україні протягом останніх років призвела до загострення кризових явищ в промисловому секторі економіки. Особливо гостро вони відчуються в машинобудівному секторі, де більшість підприємств є збитковими, а продукція є неконкурентоспроможною. Тому актуальним є діагностика ймовірності банкрутства та платоспроможності на підприємстві з метою розроблення та реалізації управлінських рішень, що забезпечать попередження потенційних кризових явищ.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням кризових явищ на підприємствах займалися такі вчені як А. Н. Пушкар, В. О. Василенко, В. С. Пономаренко, А. М. Штангрет, О. О. Терещенко та інші, що сформувало основу для розроблення методик діагностики банкрутства підприємств, ідентифікації кризових явищ.

Дослідження ймовірності банкрутства підприємств було представлено в роботах В. В. Ковальова, Є. В. Бродіна, Л. А. Лігоненко, У. Шарп.

О. К. Єлисеєва та Т. В. Решетняк розглядали різноманітні підходи застосування методів багатофакторного статистичного аналізу для оцінки фінансового стану підприємств [1, с.136-140]. О. Мамрак було розроблено інтегрований показник для визначення класу фінансової надійності суб'єкта господарювання.

Галузеві особливості визначення фінансового стану підприємств розглянуто в дослідженнях Г. В. Юр'євої [2, с.10-19].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість праць по дослідженню теоретичних аспектів дослідження банкрутства актуальним є практичне використання існуючих методик з метою прогнозування ймовірності кризових явищ на підприємстві машинобудівного сектору та визначення стратегій забезпечення стабільного безризикового розвитку підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є практичне використання методики діагностування ймовірності банкрутства підприємства, що є одним із лідерів машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з проблем сьогодення є загострення кризових явищ та підвищення ризику банкрутства підприємств машинобудівної галузі.

Галузь машинобудування є рушійною силою технологічного розвитку будь-якої економіки. У країнах з розвинутою ринковою економікою розвитку цієї галузі приділяється особлива увага, адже саме галузь машинобудування вважається основним джерелом постійних інноваційних ініціатив. Так, наприклад, у США на його частку припадає близько

10 % ВВП, 45 % зайнятих і майже 40 % основного капіталу. В Україні ці показники є набагато нижчими [3, с.400-429].

Зношеність основних засобів в середньому в машинобудівній галузі складає 70–80 %. Щорічний відсоток оновлення обладнання є надзвичайно низьким – 0,01 %, тоді як провідних країнах світу з розвинутим машинобудуванням вважається, що щорічно повинно оновлюватися 10–12 % технологічного обладнання [4, с.203-230].

В останні роки постійно скорочується кількість підприємств, що ефективно працюють, більшість перебуває в кризовому стані, деякі з них на грані банкрутства.

Діяльність машинобудівних підприємств постійно оцінюється кредиторами, інвесторами, контролюється з боку державних органів влади. Зазначені суб'єкти контролюють податкове навантаження, платоспроможність, інвестиційну привабливість, операційну рентабельність підприємства. Але в умовах підвищення впливу кризових явищ на діяльність підприємства важливим є діагностування банкрутства підприємства, з метою попередження виникнення факторів, що завадять успішному функціонуванню підприємства.

Для дослідження фінансового стану підприємства використовуються показники платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості. Але більш точними є комплексні показники, що частіше за все використовуються для комплексної рейтингової оцінки і ймовірності банкрутства досліджуваного підприємства. Серед моделей, в основі яких лежать інтегральні показники є моделі Альтмана, Бівера, Ліса, Конана, Гольдера, Спрінгейта, Тафлета.

Проблемою в діагностиці ймовірності банкрутства є необхідність використання достовірної інформації та обрання тієї моделі дослідження, яка має найвищий рівень достовірності та надійності при оцінці.

Найбільш відомим методом оцінки банкрутства в закордонній практиці є мультиплікативний дискримінантний аналіз І. Є. Альтмана.

Альтман виділив п'ять фінансових коефіцієнтів, на підставі яких можна скласти певне уявлення про платоспроможність фірми. Як зазначав І.Є. Альтман, модель Z може у 94% випадків передбачити банкрутство[5, с.140-168].

Отже, для об'єкту дослідження банкрутства – одного з флагманів машинобудівного сектору України – Новокраматорського машинобудівного заводу оберемо саме п'ятифакторну модель Альтмана. ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» є багатопрофільним провідним підприємством машинобудівного комплексу Донецької області та України, що виробляє металургійне, прокатне, гірничорудне обладнання.

На основі фінансової звітності (ф. №1,2) ЗАТ «НКМЗ» було розраховано показники, що наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Діагностика банкрутства ЗАТ «НКМЗ»

Показник				Нормативне значення
Найменування	2006	2007	2008	
1. Поточна платоспроможність	989979,45	1516297,7	701452,9	> 0
2. Коефіцієнт забезпечення	0,58	0,52	0,63	0,1
3. Коефіцієнт покриття	2,48	2,10	2,39	1,5
4. Чистий прибуток	140162,3	198487,5	773408,0	> 0

За даними таблиці 1 спостерігається негативна тенденція зниження поточної платоспроможності підприємства.

Коефіцієнти покриття та забезпечення, перевищують нормативні значення, збільшується також чистий прибуток, що свідчить про ефективність діяльності підприємства.

Розрахуємо коефіцієнт Альтмана за 2006,2007,2008 роки за формулою:

$$Z=1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1X_5, [5, \text{с.164}] \quad (1)$$

де Z — інтегральний показник рівня загрози банкрутства;
 X_1 — відношення власного оборотного капіталу до суми всіх активів підприємства;
 X_2 — відношення нерозподіленого прибутку до суми всіх активів;
 X_3 — рівень прибутковості активів;
 X_4 — коефіцієнт фінансового ризику;
 X_5 — коефіцієнт оборотності активів.

2008 рік

$$\begin{aligned} Z = & 1,2 * \left(\frac{1988536 - 931079}{2952314} \right) + 1,4 * \frac{458502}{2952314} + 3,3 * \left(\frac{(834076 + 727824) / 2}{2952314} \right) + \\ & + 0,6 * \frac{1988536}{(2952314 - 1988536)} + \frac{(2728799 + 2197654) / 2}{(2952314 + 3806105) / 2} = 0,430 + 0,217 + 0,875 + 1,23 \\ & + 6 + 0,729 = 3,48 \end{aligned}$$

2007 рік

$$\begin{aligned} Z = & 1,2 * \left(\frac{1567571,7 - 802357,9}{2130803,5} \right) + 1,4 * \left(\frac{185741,8}{2130803,5} \right) + 3,3 * \\ & \left(\frac{(727823,8 + 445197,2) / 2}{2130803,5} \right) + \\ & 0,6 * \left(\frac{(2197654,4 + 1607251,4) / 2}{(2130803,5 - 1567571,7)} \right) + 1 * \\ & \left(\frac{2197654,4 + 1607251,4}{(2130803,5 + 2951250,9) / 2} \right) = 0,43 + 0,13 + 0,92 + 2,03 + 0,75 = 4,26 \end{aligned}$$

2006 рік

$$\begin{aligned} Z = & 1,2 * \left(\frac{1378040,9 - 723224,1}{1765116,3} \right) + 1,4 * \left(\frac{171677,9}{1765116,3} \right) + 3,3 \\ & \left(\frac{(445197,2 + 400188,6) / 2}{1765116,3} \right) + 0,6 * \frac{(1607251,4 + 1433181,4) / 2}{(1765116,3 - 1378040,9)} + 1 * \\ & \left(\frac{(1607251,4 + 1433181,4) / 2}{(1765116,3 + 2130565,5) / 2} \right) = 0,44 + 0,14 + 0,79 + 2,36 + 0,78 = 4,5 \end{aligned}$$

Розрахувавши коефіцієнт Альтмана за три роки, можна зробити висновок, що ймовірність банкрутства низька, але спостерігається негативна тенденція зниження цього показника з 4,5 у 2006 році до 4,26 у 2007 році, та до 3,48 у 2008 році, це свідчить про те, що збільшився коефіцієнт фінансового ризику та знизився рівень прибутковості активів.

Розрахунки дають змогу стверджувати, що ЗАТ «НКМЗ» не загрожує банкрутство, що свідчить про правильне використання фінансових ресурсів та ефективність економічної діяльності підприємства в цілому.

Розрахункова модель Альтмана надає можливість швидкої оцінки ймовірності банкрутства, однак обмежуватися цим показником не варто. Окрім показника Z варто постійно аналізувати фінансові потоки, а також доцільно звертати увагу на використання моделей Талера, Creditmen, Бівера, Лісу, що може бути основою для подальших досліджень.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для того щоб знизити рівень кризових явищ на підприємствах машинобудівного сектору важливим є постійний моніторинг фінансового стану суб'єктів господарювання з метою розробки при необхідності антикризових методик.

Результати проведеної діагностики банкрутства за допомогою використання коефіцієнтів поточної платоспроможності, покриття, а також найбільш популярної моделі Альтмана на ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» дають змогу констатувати той факт, що підприємство має стійке фінансове положення та ймовірність банкрутства дуже низька, незважаючи на значний вплив кризових явищ, що наявні в економіці України.

Дослідження показують, що своєчасна та достовірна оцінка фінансового стану підприємства створює основу для усунення при необхідності недоліків в діяльності підприємства.

Моніторинг фінансового стану на підприємствах машинобудівного сектору повинен визначати недоліки використання та залучення фінансових ресурсів, порушення структури капіталу з метою оптимізації діяльності підприємства та покращення фінансової стійкості.

Використання п'ятифакторної моделі Альтмана створює підґрунтя для більш досконалого діагностування ймовірності банкрутства за допомогою моделей Талера, Creditmen, Бівера, та створюють основу для подальших досліджень.

Література

1. Єлисеєва О. К. Методи та моделі оцінки і прогнозування фінансового стану підприємств / О. К. Єлисеєва, Т. В. Решетняк. – Краматорськ: ДДМА, 2007. – 208 с.
2. Юр'єва Г. В. Оцінка фінансового стану промислових підприємств – багатомірний підхід: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Одес. держ. екон. ун-т. – Одеса, 2006. – 19 с.
3. Федулова Л. І. Інноваційна економіка: [підручник] / Л. І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік / Державний комітет статистики України. – К.: Консультант, 2009. – 562 с.
5. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: [навч. посіб.] / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

СУТНІСТЬ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено поняття, сутнісні характеристики та основи антикризового фінансового управління. У результаті проведеного аналізу економічної літератури, узагальнення підходів щодо визначення сутності та основи антикризового управління, визначено, що нині не має єдиної думки щодо проблеми детермінації суті антикризового управління, його ролі, місця в управлінській теорії та практиці.

The article examines the concept, nature and basis of financial crisis management. As a result of the analyzing of economic literature, summarizing approaches to definition the essence and fundamentals of crisis management, we can say that there is no common opinion today concerning the determination of the essence problems for crisis management, its role and place in management theory and practice.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Антикризове фінансове управління підприємством – нове явище для економіки України, зумовлене появою великої кількості підприємств-банкрутів, що функціонують в умовах нестабільного середовища, нездатністю багатьох керівників передбачати і вчасно реагувати на кризові ситуації. Відсутність чітких антикризових програм на підприємствах, які перебувають у кризовому становищі вимагають вжиття фінансовим менеджментом антикризових заходів, чітких та поступових дій. Усе це вимагає розуміння процесів, які відбуваються у конкретний момент на підприємстві, визначення суті антикризового фінансового менеджменту управління, функції та принципи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики антикризового фінансового управління підприємством зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. О. Василенко, А. П. Градов, А. Г. Грязнова, Г. П. Іванов, В. І. Кошкін, Л. О. Лігоненко, О. О. Терещенко, Е. Альтмана, У. Бівера, Дж. Акерлоф, Р. Коуз, К. Ерроу, М. Спенс, Дж. В. Шарпа, Й. Шумпетера, П. Уотермена, А. Сміт та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні дедалі більшої актуальності набуває антикризове фінансове управління діяльністю підприємства, що передбачає запобігання розвитку кризових явищ, реальній оцінці діяльності суб'єкта господарювання, та оцінці перспектив його подальшого розвитку. 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 у кризовій ситуації.

Досліджуючи літературу, ми дійшли висновку, що низка питань стосовно антикризового фінансового управління залишається нерозглянутою повною мірою, вирішення яких дозволить удосконалити систему антикризового фінансового управління підприємством.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичний огляд поняття «антикризове фінансове управління» та формування підходу до антикризового фінансового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове фінансове управління є організованим управлінням, яке спрямоване на виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення його банкрутства та ліквідації.

Особливу увагу в антикризовому управлінні необхідно приділяти фінансовому

менеджменту, який поєднує в собі стратегічні і тактичні елементи фінансового забезпечення підприємництва, які дозволяють керувати грошовими потоками і знаходити оптимальні грошові вирішення. Посилення контролю за грошовими коштами вкрай необхідно будь-якому підприємству, оскільки воно перебуває у стадії кризи.

Так, з точки зору Е. Уткіна, антикризове управління розглядається як управління, що спрямоване на попередження можливих важких ускладнень у ринковій діяльності підприємства, забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення на основі власних збереженнях [1, с.13].

А.Г. Грязнова зазначає, що “антикризове управління – це така система управління підприємством, яка має комплексний і системний характер та спрямована на запобігання або ліквідацію несприятливих для бізнесу явищ завдяки використанню всього потенціалу сучасного менеджменту. Необхідно розробити та реалізувати на підприємстві спеціальну програму, яка б носила стратегічний характер та давала б змогу ліквідувати тимчасові ускладнення, зберегти та примножити ринкові позиції за будь-яких обставин, при використанні в основному власних коштів” [2, с.10].

Схожу концепцію антикризового управління розділяють С. К. Рамазанов, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова та Е. С. Мінаєв. Останній розглядає антикризове управління як комплекс послідовно здійснюваних заходів щодо запобігання, профілактики, подолання кризи, зниження рівня її негативних наслідків [3, с.15].

Головним у даному підході є розгляд антикризового управління як певної системи і має комплексний та системний характер. З одного боку, орієнтація на власні ресурси в разі виникнення збоїв у здійсненні грошового обігу, і, як наслідок, недоотримання виручки від реалізації в такий період неможлива, а з іншого боку, комерційні банки також не нададуть позики, оскільки не будуть впевнені в поверненні наданих коштів. Треба відмітити, що Н. В. Туленков узагальнює даний підхід.

На думку Н. В. Туленкова [4, с.19], будь-яке управління підприємством повинне бути побудованим на врахуванні ризику та небезпеки кризових ситуацій.

За визначенням проф. В. О. Василенко, “антикризове управління – це управління, в якому передбачена небезпека кризи, аналіз її симптомів, заходів щодо зниження негативних наслідків кризи та використання її факторів для позитивного розвитку” [5, с.23]. Аналогічне трактування можна знайти у монографії проф. Е. М. Короткова [6, с.128] та в праці Г. П. Іванова [7, с.14].

На думку А. П. Градова [8, с.21], подолання кризових явищ є недостатнім і при формулюванні визначення антикризового управління він поєднує елементи стратегічного управління через «необхідність формування в даному контексті місії та цілей підприємства, і подає антикризове управління як аналіз стану макро- і мікросередовища, вибір відповідної місії підприємства; вивчення економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення слабких сигналів про кризу, що наближається; стратегічний контролінг діяльності підприємства і розробка стратегії запобігання його неплатоспроможності; оперативна оцінка і аналіз фінансового стану підприємства, виявлення можливості настання неплатоспроможності; розробка адекватної політики дій підприємства в умовах кризи, що виникла, і виходу з неї; постійне врахування ризику підприємницької діяльності і розробка заходів щодо його зниження». З такою думкою можна погодитися, адже антикризове управління повинне об'єднувати всі елементи управління з метою розробки управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ і їх причин.

Таким чином, в результаті проведеного аналізу економічної літератури, узагальнення підходів щодо визначення сутності та основи антикризового управління, можна сказати, що сьогодні немає єдиної думки стосовно проблеми формування його наукової концепції. Причиною цього є різне розуміння дослідниками суті антикризового управління, його ролі й місця в управлінській теорії та практиці. Аналіз праць, присвячених проблемам

антикризового управління, дозволяє зробити висновок про існування різних підходів до формування його наукової концепції. Класифікацію підходів можна здійснити, виходячи з його широти: «вузький» підхід – автори спеціально зводять антикризове управління до управління підприємством у кризовому середовищі; «широкий» підхід – сутність полягає в тому, що науковці пропонують здійснювати антикризове управління не лише за умов кризового середовища, але і протягом усього життєвого циклу підприємства. «Вузький» підхід може бути частим випадком «широкого», якщо розглядати реалізацію окремого змісту функцій управління на тому чи іншому етапі розвитку науковців, що засновані лише на необхідності використання антикризового управління за вже наявної кризи; до «широкого» – твердження відносно того, що антикризове управління має постійно діючу функцію, незважаючи на характеристику фінансового стану підприємства та функціонування підприємства.

Таблиця 1

Підходи до формування наукової концепції антикризового управління [9, с.70-72]

Вид підходу	«Вузький» підхід	«Широкий» підхід
Об'єкт застосування	Підприємства (банкрути)	Підприємства, які функціонують
Основна мета	Реабілітація, оздоровлення підприємств-банкрутів	Запобігання настанню будь-якої кризи в діяльності підприємства
Завдання	Поновлення діяльності із забезпеченням платоспроможності в майбутньому	Передбачення кризових явищ на основі прогностичних оцінок
Способи досягнення мети	Реабілітаційні та ліквідаційні процедури арбітражного процесу, застосовані до підприємства-боржника, «заморожування» інвестиційних проектів, закриття виробництв, що не покривають витрат, пов'язаних з їх виробництвом	Будь-які методи менеджменту, які сприяють поліпшенню економічного і фінансового стану підприємства, впровадження інновацій, залучення інвестицій, стратегічне планування
Часовий період	Відрізок часу, обмежений рамками арбітражного процесу	Не має жорстких тимчасових обмежень, здійснюється постійно
Особи, що здійснюють антикризове управління	Арбітражні керівники	Керівництво і персонал підприємства, арбітражні керівники (у разі настання кризи)

Отже, можна зробити висновок, що обидві концепції мають право на існування, тому що створення концепції антикризового фінансового управління на основі «вузького» підходу підтверджує неефективність управління взагалі, а здійснення антикризового управління є обмеженим, оскільки воно вводиться на підприємстві, що фактично є банкрутом, коли розвиток кризи в його діяльності досягає критичної межі і воно саме не здатне її подолати.

У сьогоденні умовах є декілька наукових підходів до визначення сутності антикризового фінансового управління. Перший науковий підхід формування сутності антикризового фінансового управління підприємством підтримують такі провідні українські дослідники, як О. О. Терещенко, І. О. Бланк [10, с.221] та ін. О. О. Терещенко розуміє поняття антикризового фінансового управління підприємством як 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. Саме антикризове фінансове управління є необхідною складовою системи корпоративного управління й уможливорює реалізацію інноваційної

моделі розвитку підприємства [11, с.422].

Такої ж думки, як і О. О.Терещенко дотримується І. О. Бланк [12, с.71], який стверджує, що запобігання фінансовій кризі підприємства, ефективне її подолання і ліквідація негативних її наслідків забезпечується завдяки особливій підсистемі фінансового менеджменту, яка одержала назву «антикризове фінансове управління підприємством» і спрямована на нейтралізацію ризику його банкрутства. Разом із тим науково-теоретичні основи антикризового фінансового управління підприємством сформовані ще недостатньо повно і мають досить суперечливий характер, особливо щодо сутності антикризового фінансового управління у викладі окремих дослідників.

Іншої думки дотримуються такі науковці, як Р. І. Біловол, Л. О. Лігоненко. Вони вважають, що антикризове фінансове управління підприємством є підсистемою загального антикризового управління. Так, Біловол Р. І. [13, с.60-62] та Лігоненко Л. О. [14, с.102] стверджують, що антикризове фінансове управління розглядалося як одна із функцій фінансового менеджменту лише на першому етапі оволодіння навичками сучасного менеджменту, а нині все більше усвідомлюється думка про відносну самостійність цієї галузі знань.

За Лігоненко Л. О., «антикризове управління – це система передбачення та подолання кризових явищ, яка складається з ряду підсистем, відповідно до функціональних сфер підприємства. Найчастіше виділяються такі підсистеми антикризового управління підприємством: антикризове операційне управління; антикризове фінансове управління; антикризовий маркетинг; антикризове управління персоналом; антикризове організаційне управління та тощо».

Антикризове фінансове управління відповідно до функціональних сфер підприємства розглядається як підсистема антикризового управління. Під іншими підсистемами антикризового управління розуміють антикризовий операційний менеджмент, антикризове управління персоналом, антикризове організаційне управління. Отже, можна спостерігати наявність двох деталізованих наукових підходів до формування сутності антикризового фінансового управління, кожний із яких є правильним за своєю суттю, оскільки формує засади антикризового фінансового управління з використанням різної послідовності виділення за ними класифікаційних ознак підсистем та управління.

Іншу думку мають Г. Г. Бондарєва [15, с.34-39], І. О. Макаренко [16, с.126-129], З. М. Холод, А. М. Штангрет [17, с.23-25], вони вважають, що ринкова економіка виробила велику кількість фінансових методів попередньої діагностики і можливого захисту підприємства від банкрутства, яка має назву «антикризове фінансове управління». Сутність її полягає в тому, що ще на ранніх стадіях виникнення загрози банкрутства проводиться діагностика, що дозволяє своєчасно привести в дію спеціальні фінансові важелі захисту або обґрунтувати необхідність проведення реорганізаційних процедур.

З усіма наведеними аргументами ми не можемо погодитися з таким формуванням сутності антикризового фінансового управління, тому що банкрутство не може бути головним орієнтиром цієї системи управління, адже не всі форми фінансової кризи викликають реальну загрозу банкрутства підприємства, деякі форми фінансових криз ведуть до зниження прибутковості, збитків але не до його банкрутства. Такі автори, як С. Г. Біляєв, В. І. Кошкін [18, с.215-230], Л. С. Ситник [19, с.5-32] визначають два поняття: «антикризове регулювання» і «антикризове управління».

Автори у своїх працях антикризове регулювання визначають як категорію, що охоплює заходи організаційно-економічного і нормативно-правового впливу з боку держави, спрямовані на захист підприємств від кризових ситуацій, запобігання банкрутству або ліквідацію. А термін «антикризове управління» необхідно використовувати тільки відносно підприємства-боржника, для характеристики частини процедур, передбачених у процесі банкрутства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, проаналізувавши викладений матеріал можна сказати, що антикризове фінансове управління підприємством – це комплекс

постійно організованого управління, в основу якого покладено застосування специфічних методів та прийомів управління фінансами підприємства, і включає складові, які спрямовані на профілактику та нейтралізацію фінансової кризи за допомогою всього фінансового потенціалу підприємства.

Література

1. Уткин Э. А. Антикризисное управление: [учеб. пособ.] / Э. А. Уткин. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем” ; изд. “Экмос”, 1997. – 400 с.
2. Антикризисный менеджмент: [учеб. пособ.] / [под ред. проф. Грязновой А. Г.]. – М.: Ассоциация авторов и издателей “Тандем”; изд-во “Экмос”, 1999. – 368 с
3. Рамазанов С. К. Технології антикризового управління [навч. посіб.] / С. К. Рамазанов, О. П. Степаненко, Л. А. Тимашова. – Луганськ: СНУ, 2004. – 191 с.
4. Туленков Н. В. Антикризисный менеджмент / Н. В. Теленков // Персонал. – 1998. – № 6. – С. 19–25.
5. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / О. В. Василенко – К.: ЦУЛ, 2003. – 560 с.
6. Коротков Э. М. Антикризисное управление: [учеб. пособ.] / Э. М. Коротков. – М.: ИНФРА – М, 2003. – 432 с.
7. Иванов Г. П. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению: [учеб. пособ.] / Г. П. Иванов, С. Г. Беляев, В. И. Кошкин. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
8. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой: [учеб. пособ.] / под общ. ред. А. П. Градова, Б. И. Кузина. – СПб. : Спец. литература, 1996. – 398 с.
9. Войцеховская А. Н. Антикризисное управление финансами предприятия / А. Н. Войцеховская // Вісник. – 2005. – № 1. – С. 70–72.
10. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками: [учеб. пособ.] / И.А. Бланк. – К.: Ника – Центр, 2005. – 600 с.
11. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [навч. посіб.]. / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 560 с.
12. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием: [учеб. пособ.] / И. А Бланк. – К.: Эльга, Ника – Центр, 2006. – 672 с.
13. Біловол Р. І. Методологічні підходи до розробки концепції антикризового управління підприємством / Р. І. Біловол // Регіональні перспективи. – 2003. – № 7–8 (32–33). – С. 60–63.
14. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / Л. О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2005. – 824 с.
15. Бондарєва Г. Г. Сутність політики антикризового фінансового управління та критерії діагностики банкрутства підприємства / Г. Г. Бондарєва // Зовнішня торгівля – проблеми та перспективи. – 1997. – № 1. – С. 34–39.
16. Макаренко І. О. Проблеми антикризового управління промисловим підприємством / І. О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6 (48). – С. 126–129.
17. Холод З. М. Методологічні аспекти антикризового управління / З. М. Холод, А. М. Штангрет // Економіка промисловості. – 2002. – № 2 (16). – С. 23–25.
18. Кошкин В. И. Антикризисное управление / В. И. Кошкин, Л. П. Белых, С. Г. Беляев. – М.: ИНФРА – М., 2000. – 489 с.
19. Ситник Л. С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук : спец. 08.06.01 “Економіка, організація та управління підприємствами” / Л. С. Ситник. – Донецьк: НАН України, Інститут економіки промисловості, 2002. – 32 с.

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто методи оцінки конкурентоспроможності готелів, особливості їх використання підприємствами готельного бізнесу. Досліджено рівень конкурентоспроможності різних типів готелів м. Одеси, визначено три стратегічні групи підприємств-конкурентів на ринку готельних послуг м. Одеси, а також стратегічні підходи до підвищення конкурентоспроможності готелів м. Одеси.

The article deals with methods for evaluating the competitiveness of hotels, peculiarities of their use by hotels. The competitiveness of different types of hotels in Odessa is investigated, three strategic groups of companies-competitors in the market of hotel services in Odessa are determined. There are determined strategic approaches to improve the competitiveness of hotels in Odessa.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Проблема конкурентоспроможності на українському ринку гостинності постійно привертає увагу українських учених та фахівців, оскільки вітчизняні підприємства не здатні конкурувати із закордонними готелями, оскільки якість вітчизняних готельних послуг і рівень сервісу переважно залишаються дуже низькими. Складність в оцінці змін потреб клієнтів, динамічність кон'юнктури ринку зумовлюють необхідність вибору такої стратегії діяльності, яка мінімізує помилки в управлінні, поліпшує фінансовий стан і конкурентоспроможність. В умовах постійно зростаючої конкурентної боротьби підприємствам готельного сектора необхідно збільшувати свої конкурентні переваги, тобто розробляти такі стратегічні орієнтири, які будуть сприяти їхньому зростанню. Це, у свою чергу, дозволить більш повно задовольняти потреби клієнтів, підвищить рівень конкурентоспроможності, поліпшить займану позицію на ринку послуг розміщення.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Проблемам визначення стратегічних напрямків підвищення конкурентоспроможності підприємств, ключовим чинникам успіху в конкурентній боротьбі присвячено ряд наукових досліджень таких відомих закордонних авторів, як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Артур Томпсон-Молодший, А.Дж.Стрикленд III, Девід У Крєвенс, а також І.У. Зулькарнаєв, Л.Р. Ільєсова.

Аналіз ідей і концепцій учених досліджуваної проблеми показав, що різні автори залежно від своїх наукових поглядів у сфері маркетингових досліджень, обґрунтовують різні набори чинників, що визначають конкурентоспроможність організації й продукції. Так, сукупність чинників, що впливає на конкурентоспроможність організації, поділяють на три групи:

- Цілі, які ставить перед собою організація.
- Ресурси, які має у своєму розпорядженні організація.
- Чинники зовнішнього середовища.

Конкурентоспроможність продуктів визначається сукупністю чинників, що становлять їхню якість, ціну, доведення продукту до споживача, просування продукту.

Підсумковим критерієм оцінки конкурентоспроможності як продукції, так і організації можна вважати частку ринку, займану даною організацією (товаром/послугою) і пов'язані з нею показники.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Проте залишається

невирішеним питання визначення особливостей та ефективних стратегічних напрямків формування конкурентоспроможності підприємств готельного господарства в умовах сталого розвитку туризму в Україні та Одеському регіоні.

Метою даної статті. Оцінити рівень конкурентоспроможності готелів м. Одеси й визначити найбільш прийнятні та ефективні стратегії підвищення конкурентоспроможності готельних підприємств для їхнього подальшого успішного функціонування в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перехід до ринкової економіки об'єктивно супроводжується поступовим створенням конкурентного середовища у всіх галузях економіки. Ця обставина, у свою чергу, зумовлює необхідність внесення адекватних змін системи й методів управління фірмами незалежно від їхніх розмірів і профілю діяльності.

Готельний бізнес, як один із видів економічної діяльності, прямо або опосередковано створює робочі місця і є важливим джерелом припливу іноземної валюти в Україну. Незважаючи на важке становлення ринкових відносин в Україні, за останні роки відкрилося чимало готелів. Нові підприємства створюються, але через якийсь час частина з них не витримує конкуренції й виходить із бізнесу. Тому сьогодні основними завданнями у сфері готельного бізнесу є створення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності, створення стабільної клієнтури, пошук і створення нових шляхів розвитку, постійне відновлення власної політики з урахуванням ринку готельних послуг, що динамічно розвивається.

Проблема підвищення конкурентоспроможності готельного бізнесу вимагає постійного моніторингу рівня конкурентоспроможності, оцінка якого визначається на основі розрахованих у будь-який спосіб, комплексних показників конкурентоспроможності організації (товару, послуги) і організації-конкурента. Для цього використовують формулу: [1, с. 4]

$$K_y = \frac{K_o}{K_k}, \quad (1)$$

де K_o , K_k – комплексний показник конкурентоспроможності відповідно до оцінюваної організації (товару/послуг) і організації-конкурента (товар або послуга конкурента). При $K_y > 1$ оцінювана організація (товар або послуга) вважається конкурентоспроможною.

Такий підхід використовують при визначенні рівня конкурентоспроможності продукції за якісними і організаційно-комерційними одиничними показниками конкурентоспроможності. Цей метод відрізняється простотою, тому що в ньому не треба використовувати, наприклад, експертний підхід при визначенні одиничних показників конкурентоспроможності і їх значимості (вагомості).

При прогнозуванні конкурентоспроможності організації важливим етапом є аналіз стану ринку й конкуренції на ньому. На сьогоднішній день можна виділити такі фази розвитку ринку й конкуренції на ньому:

ринок починає формуватися, організації конкурувати у розробці концепцій продукції, виборі технологій і формуванні своїх чинників успіху;

ринок перебуває в стадії розвитку, спостерігається консолідація організацій з метою розробки галузевих стандартів, хоча згодом ці організації стають конкурентами;

ринок завершив формування, конкуренти визначені, відбувається суперництво організацій за частку ринку й обсяги прибутків.

Кожна стадія розвитку ринку характеризується своїми галузевими ключовими чинниками успіху, які треба визначити організації, спрогнозувати їхню поведінку на майбутнє й, опираючись на них, здійснити прогноз конкурентоспроможності організації.

Комплексне бачення галузевого ринку дозволить організації спрогнозувати свою конкурентоспроможність, взяти участь у розвитку галузі й претендувати на відповідну частку ринку й прибуток. Процес прогнозування передбачає визначення потенціалу ринку,

прогноз сукупного обсягу продажів галузі, прогноз обсягу продажів організації, її частки на ринку. Результати цього аналізу можуть бути використані для визначення показників довгострокової конкурентоспроможності організації. Подібний аналіз може проводитися й для певного виду послуг (продукції).

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства базується на використанні різних методів, накопичених у світовій практиці, й на існуючій теоретичній підставі. Найбільш простими, зрозумілими й доступними методами, що не вимагають використання спеціальної документації про діяльність готельних підприємств, є:

- 1) метод складання карти стратегічних груп конкурентів;
- 2) метод, заснований на визначенні ринкової частки;
- 3) метод балів;
- 4) графічний метод – побудова багатокутника конкурентоспроможності;
- 5) метод рангів;
- 6) метод порівняльних переваг.

Для оцінки конкурентних позицій ділових готелів м. Одеси була складена карта стратегічних груп, що функціонують у місті. У якості характеристик, за якими диференційовані підприємства, були вибрані середні ціни на розміщення в грн. і оцінка якості надаваних послуг, виставлені експертами за 10 - бальною шкалою [2, с. 224].

Таблиця 1

Вихідні дані для побудови карти стратегічних груп конкурентів

№	Назва готелю	Середня ціна на розміщення, грн.	Оцінка якості, бали
1	Відрада	3450	10
2	Аркадія Плаза	1959	9
3	Континенталь	2094	9
4	Лондон	1619	7
5	Лондонська	1925	9
6	Морський	1560	6
7	Моцарт	2166	10
8	Одеса	1533	6
9	Палас Дель Мар	2400	9
10	Фраполлі	1220	6
11	Чорне море	538	3
12	Чорне море-2	816	5
13	Курортний	382	4
14	Юність	503	3
15	Вікторія	537	2

На рисунку 1 показано стратегічні групи підприємств-конкурентів на ринку готельних послуг м. Одеси

Таким чином, виходячи з отриманої карти, можна зробити висновок про те, що на даний момент на одеському ринку послуг бізнес-готелів існують 3 основні стратегічні групи:

- готелі невисокого й середнього рівня якості, що реалізують свої послуги в ціновому сегменті до 600 грн. за номер: «Чорне море», «Курортний», «Юність», «Вікторія»;
- готелі, що демонструють рівень якості вищий, ніж середній, і тому ціна їхніх послуг від 600 до 1600 грн.: «Лондон», «Морський», «Одеса», «Фраполлі» і «Чорне море-2»;

- бізнес-готелі високого рівня якості, відповідного до європейських стандартів, орієнтовані на такий же високий ціновий сегмент (від 1600 грн. і вище); типові представники – «Відрада», «Аркадія Плаза», «Континенталь», «Лондонська», «Моцарт», «Палас Дель Мар».

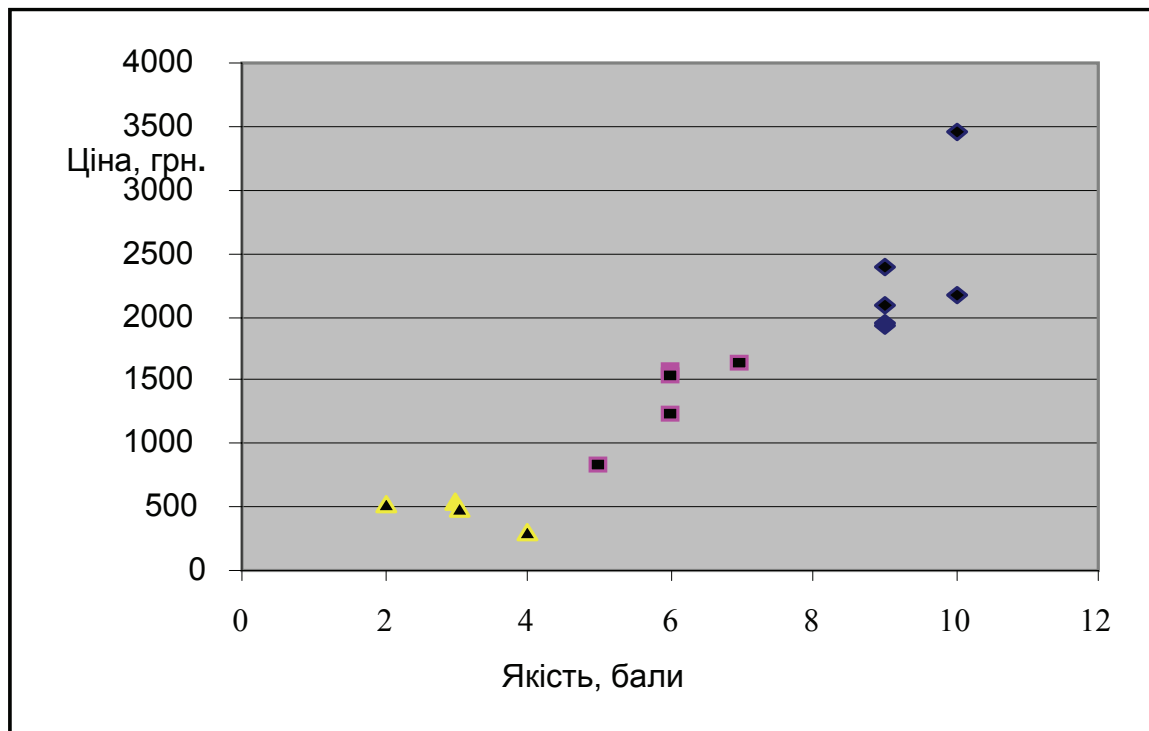


Рис. 1. Карта стратегічних груп підприємств-конкурентів на ринку готельних послуг м. Одеси

Стратегія управління розвитком підприємства готельного бізнесу – інтегрована модель дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства. За формою вона може являти собою документ.

По суті й змісту – це зведення правил прийняття рішень, які використовуються для розробки напрямку діяльності підприємства. На основі стратегії розподіляються ресурси між обраними сферами діяльності підприємства, а для її здійснення необхідна відповідна програма.

Залежно від рівня прийняття рішень на підприємстві використовуються різні види стратегій [3, с. 512-520]:

- 1) Корпоративна стратегія – загальна для всього підприємства;
- 2) Стратегія сфери бізнесу;
- 3) Функціональні стратегії;
- 4) Стратегії лінійних відділень, підрозділів та інших організаційних одиниць, зайнятих конкретним бізнесом.

Усі стратегії повинні бути погоджені між собою, а також із глобальною метою підприємства, перспективним станом зовнішнього середовища, конкурентним статусом підприємства.

Окрім того, існують стратегії поведінки підприємства, які залежать від їхньої позиції в конкурентному ланцюжку лідерства на ринку. Доцільно виділити такі стратегії (моделі поведінки) підприємства (фірми) [4]:

- Лідер.
- Другий або третій «гравець» - стратегія фірм, близьких до лідера за розмірами, здібностями і ринковою часткою.
- «Послідовник» (follower) – стратегія всіх інших «гравців», включаючи чинних у ніші.
- «Новий гравець» (entrant) – стратегія фірми, що входить на ринок уперше або за рахунок

формування своїх нових переваг, або в результаті злиття, поглинання.

За ступенем активності поведінки фірми в зовнішньому середовищі її стратегія може бути наступальною або оборонною.

Наступальна стратегія спрямована на розширення наявної частки ринку, захоплення нових ринків і сегментів. Це стратегія ведення агресивної конкурентної боротьби. Оборонна стратегія опрацьована на збереження ринкової частки, ринків або сегментів, а також конкурентної позиції підприємства.

На сьогодні існує безліч класифікацій стратегій залежно від основних ознак розподілу. Так, за критерієм комбінації ознак стратегічна мета / стратегічна перевага й відповідно до основних методів конкурентної боротьби розрізняють такі види стратегій [5]:

- 1) Низькоціновий виробник – стратегія мінімізації витрат.
- 2) Диференціація – продуктова стратегія, заснована на зміні якості або обслуговування товару/послуги.
- 3) Фокусована ніша – стратегія фокусування на географічних ринках, функціях продукту.
- 4) Стратегія інновацій.

Виходячи із представлених стратегій і властивих їм базових характеристик, можна зробити висновок про те, які з них застосовуються на практиці досліджуваними підприємствами готельного господарства м. Одеси для завоювання переваг у конкурентній боротьбі.

Очевидно, що стратегії зниження собівартості продукції дотримуються бізнес-готелі класу Есопому («Курортний», «Вікторія», «Чорне море», «Юність»). Підтвердженням цього можуть бути такі особливі риси, властиві даним підприємствам: вони реалізують свої послуги в найбільш низькому ціновому сегменті.

Стратегія «фокусована ніша» була вибрана керівництвом готелю «Відрада», який позиціонує свій готельний продукт як щось унікальне, орієнтоване на вузьку спеціалізовану аудиторію, для якої чільне значення має високий рівень якості, незалежно від того, за яку ціну він пропонується.

З конкурентами даний готель бореться шляхом установалення власної торговельної марки, що включає повний спектр послуг (від проектування нового готелю до консультаційної підтримки).

У такий спосіб (сюди можна також віднести членство в першій українській готельній мережі Premier Hotels і наявність сертифіката ISO 9001) створюється імідж надійного, стійкого підприємства, яке здатне задовольнити найбільш специфічні потреби клієнтів.

Надзвичайно популярною й часто використовуваною є стратегія диференціації, якій віддали перевагу всі інші готелі («Аркадія Плаза», «Континенталь», «Лондонська», «Моцарт», «Палас Дель Мар», «Лондон», «Морський», «Одеса», «Фраполлі», «Чорне море-2»).

Особливість цієї групи готельних підприємств полягає в тому, що, незважаючи на загальну стратегію, усіх їх поєднувати не варто. У цьому випадку умовно можна виділити 3 групи готелів:

а) готелі, більш орієнтовані на обслуговування бізнес-туристів, що й пропонують відповідний сервіс («Континенталь», «Лондонська», «Моцарт», «Лондон», «Фраполлі», «Чорне море-2»);

б) готелі, цільовою аудиторією яких є туристи, що відпочивають («Аркадія Плаза», «Палас Дель Мар», «Морський»). Було б неправильно стверджувати, що вони не здатні запропонувати конференц-послуги (у кожного є відповідна база), однак спектр послуг для рекреації й релаксації клієнтів у даних готелях перебуває на найвищому рівні й представлений більш повно;

в) окремо слід виділити готель «Одеса», який поєднує в собі властивості двох перерахованих вище груп – з одного боку, це широкий спектр бізнес-послуг і найбільш місткі конференц-зали в місті, з іншого боку, значний асортимент додаткових

послуг (великий басейн, фітнес-центр, сауна, турецька лазня, салон краси, послуги масажиста).

Усі перераховані вище стратегії є універсальними й підходять для підприємств будь-якої галузі. Однак під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників протягом 20-го сторіччя були вироблені основні маркетингові стратегії, що стосуються безпосередньо готельної галузі.

Саме вони надали їй такого вигляду, який вона має сьогодні: з розрізнених сімейних підприємств готелі перетворилися в потужні мережні структури, що охоплюють різні країни. До таких стратегій належать такі:

- 1) формування торговельної марки продукту, що еволюціонує у стратегію спеціалізації й диференціації торговельних марок;
- 2) стратегія франчайзингу, що переросла згодом у стратегію формування готельних мереж, які мають спільну торговельну марку й спільне керування;
- 3) стратегія інтеграції (вертикальної або горизонтальної), яка пов'язана з організацією проживання (міські й заміські готелі) або переміщення (особливо популярні альянси авіакомпаній і готельних мереж, туркомпаній і готелів);
- 4) стратегія максимізації обсягів продажів готелю [6].

Найбільш, мабуть, незвичайним і передовим прикладом стратегії інтеграції в готельному бізнесі м. Одеси на сьогоднішній день можна вважати співробітництво готелю «Моцарт» із клінікою «Dr. Mozart», які пропонують своїм гостям цілий комплекс медичних і туристичних послуг, спрямованих на відновлення фізичних сил, нормалізацію психо-емоційного стану й поліпшення естетики обличчя й тіла [7].

Однак основною і широко використовуваною всіма без винятку розглянутими бізнес-готелями можна визнати стратегію максимізації обсягів продажів, що відповідно сприяє підвищенню прибутку. А прибуток на сьогодні є визначальним чинником конкурентоспроможності підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене у статті дослідження дало змогу розглянути методи оцінки конкурентоспроможності готелів, особливості їх використання підприємствами готельного бізнесу, а також дослідити рівень конкурентоспроможності різних типів готелів м. Одеси. У статті визначено три стратегічні групи підприємств-конкурентів на ринку готельних послуг м. Одеси. Перспективами подальших розробок у даному напрямі може слугувати розробка найбільш ефективних стратегічних підходів до підвищення конкурентоспроможності для різних типів готелів м. Одеси.

Література

1. Башкова А. М. Антикризисные стратегии предприятий гостиничного бизнеса / А. М. Башкова. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finec.ru/thesis/d02bashkovaam.doc>
2. Кузнєцова Н. М. Дослідження цінової політики готельного бізнесу м. Одеси / Н. М. Кузнєцова // Вісник соціально-економічних досліджень: Зб. наук. праць – Одеса: ОДЕУ, 2008. Вип. № 30. – С. 221–226.
3. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг: [учеб.] – М.: ЗАО «Бизнес-школа Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
4. Скобкин С. С. Как измерить конкурентоспособность гостиничных услуг / С. С. Скобкин. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intacadem.ru/statji>
5. Лапуста М. Г. Конкурентный анализ отрасли и ключевые факторы успеха. / М. Г. Лапуста. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.elitarium.ru>
6. Парфенов Н. А. Управление конкурентоспособностью организаций индустрии гостеприимства в современных условиях хозяйствования / Н. А. Парфенов. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guu.ru/files/referate/panferov.pdf>
7. Конкуренция на рынке гостиничных услуг; стратегия и тактика конкурентной борьбы. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bibliofond.ru>

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто особливості використання стратегічного аналізу та його завдання на малих підприємствах. Порівняно умови функціонування великих та малих підприємств. Розкрито методичний інструментарій стратегічного аналізу для підприємств малого, великого бізнесу України.

In the article features of the use of strategic analysis and its tasks for small businesses are considered. Operating of large and small enterprises conditions are compared. Methodical tools of strategic analysis for small and large business of Ukraine are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах відбуваються швидкі зміни економічної ситуації, що висуває жорсткі вимоги до системи управління підприємством, а саме - здатність системи швидко та адекватно реагувати на відповідні виклики. Тому зростає роль сучасних інструментів оцінювання та інформаційного забезпечення господарської діяльності, які у режимі реального часу дають змогу вирішувати існуючі проблеми розвитку. Одним із таких інструментів є стратегічний аналіз.

Стратегічний аналіз має свої особливості для підприємств різних масштабів та сфер економічної діяльності. Зокрема, потребують оптимізації методи стратегічного аналізу для підприємств малого бізнесу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Стратегічному аналізу підприємств присвячують наукові праці такі зарубіжні вчені, як: Д. Аакер [1, с.215-260], А. Томсон і А. Стрікланд [2, с.369-401], Р. Каплан і Д. Нортон [3, с.269-385], А. Дженстер і Д. Хассі [4, с.112-116].

Українські науковці значну увагу приділяють окремим елементам стратегічного аналізу, зокрема пошуку ефективних інструментів і механізмів реалізації стратегічних ідей, у т.ч. шляхом виявлення унікальних характеристик підприємства як активного суб'єкта ринкових відносин: З. Шершньова [5, с.312-454], А. Наливайко [6, с.112-196], В. Пастухова [7, с.78-124], В. Немцова і Л. Довгань [8, с.228-341].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На жаль, у всесвітній науці бракує праць, де були б структуровані особливості стратегічного аналізу малих підприємств, а саме використання окремих методів та показників. Більш того, не має чітко визначених особливостей стратегічного аналізу малих підприємств у вітчизняній літературі.

Постановка завдання. Визначити особливості стратегічного аналізу малих підприємств за рахунок порівняння певних умов функціонування підприємств малого та великого бізнесу, зокрема визначення методів та показників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малі підприємства відіграють важливу роль у соціально-економічному розвитку країни. Малий бізнес здійснює вагомий внесок у створення робочих місць, реалізації інновацій, впровадженні нових товарів та послуг тощо. Проте не існує єдиного надійного джерела даних по малому бізнесу. Частково це пов'язано з тим, що саме поняття «малий» є досить відносним.

У різних країнах використовують різні класифікаційні ознаки (критерії) визначення малого підприємства. Встановлено граничні величини, при досягненні яких підприємство перестає відноситись до категорії малих. Як правило, обмеження стосуються чисельності працюючих, розміру капіталу, річного обороту, обсягу інвестицій, валюти балансу тощо [9].

Слід зазначити, що між великим та малим бізнесом є суттєва різниця, (табл.1) [10].

По-перше, обмеженість доступу до ринків фінансових та грошових ресурсів як через можливість збільшення ризику втрати прийнятного показника фінансового стану підприємства, так і через відсутність (у більшості випадків) визначеної ефективної кредитної політики.

По-друге, ефективність діяльності суб'єкта малого бізнесу прямо пов'язана з добробутом власника, а можливість диверсифікації інвестиційного портфеля обмежена межами капіталу підприємства через специфічні склад, рівень та ієрархію ризиків.

По-третє, основною метою діяльності є збільшення ринкової вартості підприємства. Проте визначення саме еквівалента справедливої ціни суб'єкта найчастіше є необґрунтованим у зв'язку із оцінюванням не фінансового ринку, а використанням методів експертних оцінок із застосуванням суб'єктивних чинників.

Водночас з тим суб'єктам малого бізнесу притаманний низький рівень ліквідності, що пов'язано із наявністю високого рівня поточних зобов'язань. На нашу думку, суб'єкт малого бізнесу має забезпечувати інноваційну активність і підтримувати конкурентне середовище.

Таблиця 1

Умови функціонування підприємств малого та великого бізнесу

Показники	Малий бізнес	Великий бізнес
1	2	3
Обсяг доходу	Річний валовий дохід не більше ніж 70 млн. грн.	Валовий дохід від реалізації продукції (робіт, послуг) за звітний (фінансовий) рік понад 100 млн. грн.
Сукупний капітал	Обмеженість грошових і матеріальних ресурсів, потреба у розумній підтримці державою і великим бізнесом	Немає обмеженості в грошових ресурсах, може з легкістю залучити великий об'єм інвестицій
Форма виробництва	Орієнтація на малі замовлення, одиничні, унікальні товари	Орієнтується на великомасштабне серійне виробництво
Інновації	Залучається велика кількість розробок по інноваціям, більш новітнім технологіям	Частина інновацій в великому бізнесі незначна, підприємству важко переорієнтуватися на нову технологію виробництва
Середньооблікова чисельність працівників	Не більше ніж 50 осіб за звітний період (календарний рік)	Понад 250 осіб за звітний фінансовий рік
Обсяг інформації	Незначний, так як фірм-конкурентів може бути незначна кількість, як і інформації за сегментом ринку	Велика кількість інформації, оскільки підприємство має аналізувати інформацію не лише про конкурентів, положення на ринку, але й про його можливі дочірні компанії та філії.
Територіальна приналежність	Може мати як велику територію, так і тільки орендовану	В основному має велику виробничу територію, а також є можливість посівних паїв тощо.
Державні програми підтримки	Велика кількість програм, які при умові ефективного проведення та контролю, можуть успішно функціонувати та принести результати у вигляді доходу чи збільшені вартості бізнесу	Незначна кількість програм, але за рахунок нестабільної економічної ситуації та нехватки коштів – важко проконтролювати їхнє виконання та побачити результати.

З метою подальшого розвитку малого підприємству необхідно використовувати певні інструменти, які допоможуть орієнтуватись у швидко змінному економічному середовищі. Одним з дієвих інструментів є стратегічний аналіз.

При проведенні стратегічного аналізу обов'язково потрібно враховувати особливості середовища, у якому функціонує мале підприємство, і зважати на рівень невизначеності, з яким доведеться зіткнутися під час дослідження.

Стратегічний аналіз на малому підприємстві повинен визначити:

- місце і роль його в системі малого підприємства (а в деяких випадках і місце в малому підприємстві України);
- роль субпідрядників, що беруть участь у виробництві товарної продукції, і роль постачальників ключових ресурсів, матеріалів;
- дію чинників паралельного промислового виробництва продукції в кінцевому виробі;
- роботу кожного працівника та вплив браку, чи не виконання поставленого завдання на кінцевий продукт;
- найбільш ефективну з погляду ресурсів і витрат технологію, виробничий процес;
- задатки раціональної системи стратегічного управління на підприємстві;

До загальних завдань стратегічного аналізу (з погляду змін його зовнішнього оточення) належить: визначення ресурсів, здатності й навичок, ланцюгів створення цінностей, систем мотивації; аналіз зовнішнього конкурентного середовища на мікро- та макрорівні; аналіз ситуацій на ринку, конкурентів і споживачів, організаційної структури, системи власності, стилю керівництва; аналіз стратегічних орієнтирів, конкурентних переваг, стилю конкурентної поведінки. Враховуючи зовнішній вплив, мале підприємство визначає орієнтири свого розвитку.

Стратегічний аналіз внутрішнього середовища малого підприємства повинен здійснюватися з урахуванням тенденцій, що склалися в зовнішньому середовищі та забезпечити відповідність характеристик його найважливіших складників умовам зовнішнього оточення, де суб'єкт підприємництва функціонує. У процесі такого аналізу досліджують усю систему господарювання суб'єктів підприємництва й окремих його підсистем щодо реалізації можливостей, а також вживають заходів щодо запобігання, послаблення загрози його існуванню, тобто виявляють сильні / слабкі сторони з оцінкою ймовірності реалізації перших, подолання останніх.

Щоб провести стратегічний аналіз, необхідно вибрати методичний інструментарій, який буде відповідати умовам функціонування підприємствам малого чи великого бізнесу (табл. 2).

Таблиця 2

Використання інструментарію стратегічного аналізу на великих та малих підприємствах

Методи стратегічного аналізу	Малі підприємства	Великі підприємства
1	2	3
Аналіз інформаційних оглядів, проектів, звітів, статистичних довідок	+	+
Аналіз життєвого циклу галузі	-	+
Аналіз життєвого циклу організації	+	+
Аналіз ключових факторів успіху	-/+	+
SWOT – аналіз	+	+
SPACE – аналіз	+	-
PIMS – аналіз	-	+
PEST – аналіз	+	-
SNW – аналіз		

1	2	3
Бенчмаркінг	-	+
Стратегічний фінансовий аналіз	+	+
Стратегічний інвестиційний аналіз	-/+	+
Кластерний аналіз	+	-/+
Методи прогнозування банкрутства	-/+	+
Матричні методи портфельного аналізу	+	+
Метод сценаріїв	-	+
Методи експертних оцінок	-	+

Отже, при розгляді методичного інструментарію для малих та великих підприємств, було виявлено:

По-перше, майже всі методи стратегічного аналізу можна застосувати на великих підприємствах, наприклад, SWOT – аналіз, аналіз інформаційних оглядів, стратегічний фінансовий аналіз, матричні методи портфельного аналізу, PIMS – аналіз, метод сценаріїв;

По-друге, було виявлено методи стратегічного аналізу, які найбільш доцільно використовувати на малих підприємствах, а саме:

- SPACE – аналіз,
- PEST – аналіз, кластерний аналіз,
- SNW – аналіз.

На наш погляд, кожне мале підприємство, має розробляти свої методичні засади для стратегічного аналізу власного середовища, які б відбивали його особливості, розширюючи чи звужуючи у випадку потреби відповідні групи чинників.

Головна мета при цьому – визначення «критичних точок» у функціонуванні й управлінні малим підприємством, які стають основою для встановлення пріоритетів у розв'язанні стратегічних проблем.

Висновки і перспективи подальших розробок. Застосування стратегічного аналізу створює найважливіші переваги у функціонуванні малого підприємства: готує підприємство до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; передбачує проблеми, які можуть виникнути; координує роботу його різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві.

Процес формування моделі внутрішнього стратегічного аналізу має враховувати зміни зовнішнього середовища і слугувати основою зміни розподілу ресурсів і компетенції малого підприємства.

Формування стратегічних наборів малого підприємства здатне стати позитивним інструментом забезпечення стратегічного розвитку малого підприємства і сприяти формуванню готовності його до стратегічних змін.

На нашу думку, саме стратегічний аналіз стане тим поштовхом, який надасть малим підприємствам можливість рухатися в майбутнє більш впевненими кроками без боязні майбутнього дня.

Він сприяє детальному вивченню всіх складових внутрішнього середовища малого підприємства, їх впливу один на одного, факторів, невикористаних резервів.

Це дасть можливість керівництву малого підприємства розробити такі важливі рішення у бізнесі, як визначення оптимальних обсягів виробництва, вибір найбільш ефективних з погляду ресурсів і витрат технологій, виробничих процесів, підвищення конкурентоспроможності продукції, зростання потенціалу ринку, створення раціональної системи стратегічного управління, досягнення фінансової стабільності.

За результатами досліджень стратегічного аналізу малого підприємства керівництво може виявити ключові чинники успіху малого підприємства у відповідній галузі, важливі показники їх конкурентної сили, що сприятиме поліпшенню ринкової позиції малого підприємства, збільшенню його вартості.

Отже, особливостями стратегічному аналізу малого підприємства є:

- невеликий обсяг інформації;
- орієнтація на впровадження інноваційних технологій;
- обмеженість в досвідчених та висококваліфікованих фахівцях;
- наявність «критичних точок» в управлінні підприємством;
- відповідності цілей та місії підприємства його нинішній господарській поведінці.

Дослідження довели, що для стратегічного аналізу малих підприємств найбільш оптимізовані методи: PEST – аналіз, SNW – аналіз, так як вони в основному концентрують свою увагу на внутрішньому середовищі підприємства, а отже, можуть виявити резерви його ефективної господарської діяльності в різних сферах та методи їх підвищення.

Подальшими перспективами дослідження може бути автоматизація запропонованого методичного інструментарію малого підприємства, але при цьому необхідно враховувати спеціалізацію підприємства; сегмент ринку; вид продукції чи послуг, що надає підприємство. Тобто залежно від специфіки діяльності малого підприємства потрібно відштовхуватися при виборі програмного продукту.

Також для малого підприємства є перспективним на майбутнє розробити збалансовану систему показників, які будуть відповідати його діяльності.

Так як дана система може бути як розгалуженою з багатьма показниками, так і спрощеною, при цьому потрібно врахувати чи необхідні всі запропоновані показники, чи можливо варто переглянути, що саме вони будуть відображати на малому підприємстві.

Література

1. Аакер Д. Бизнес-стратегия. От изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений / Д. Аакер. – М.: 2007. – 464 с.
2. Томпсон А. Стратегический менеджмент / А. Томпсон, А. Стрикленд. – М.: Юнити, 1998. – 569 с.
3. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в реальные результаты. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005 – 436 с.
4. Дженстер А. Анализ сильных и слабых сторон компании: определение стратегических возможностей: [пер. с англ.] / А. Дженстер, Д. Хасси. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 364 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: [підруч., 2-ге вид., перероб. і доп.] / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: [монографія] / А. П. Наливайко. – К.: КНЕУ, 2001. – 227 с.
7. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: [монографія] / В. В. Пастухова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
8. Немцов В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Немцов, М. Е. Довгань. – К.: УППК ЕКСОБ, 2001. – 560 с.
9. Підсакулич В. Ю. Методи ідентифікації малих підприємств / В. Ю. Підсакулич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pudsakulich-vyu-metodi-identifikatsiyi-malih-pidpriemstv>.
10. Ткаченко С. О. Суб'єкт малого бізнесу як складова фінансової системи держави / С. О. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vkhnu/Ekon/851/09tsofcd.pdf>.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ АДАПТАЦІЇ АВІАКОМПАНІЙ УКРАЇНИ ДО УМОВ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

У статті досліджено сутність понять «організаційно-економічний механізм» та «механізм адаптації». Визначено основні структурні елементи та особливості формування організаційно-економічного механізму щодо адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень.

In the article the essence of the concepts «organizational-economic mechanism» and «adaptation mechanism» was researched by the author. The main structural elements and features of the organizational-economic mechanism of adaptation of Ukrainian airlines to the conditions of the global air transport market were identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальна економіка характеризується динамікою та комплексністю соціально-економічних змін, що актуалізує питання активної адаптації як окремих підприємств, так і національних економік в цілому.

Авіакомпанії здійснюють свою діяльність у конкурентному середовищі, і їх виживання безпосередньо залежить від адаптації бізнес-моделей і стратегій управління до ринкових змін. Здатність адаптації авіакомпаній визначається спроможністю їх управлінського персоналу до свідомого управління змінами, виділення найбільш значимих із них, виявлення перспектив розвитку зовнішнього середовища авіакомпанії, визначення оптимальної альтернативи із сукупності можливих стратегічних напрямків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У розробку теоретичних та методологічних основ формування механізму адаптації підприємства до умов ринку значний внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, Ю. О. Капітанець, Н. Камінська, О. В. Березін, Ю. В. Овсяченко, М. Є. Рогоза, Н. А. Соґомонова, А. Д. Криворак, О. В. Раєвнева, А. В. Куценко, І. Я. Мудра, С. О. Тульчинська, А. І. Українець, Н. В. Попова, Ж. Л. Крисько, Є. В. Чиженкова, А. В. Бондаренко та інші.

Проте проблема адаптації авіакомпаній до умов глобальних ринків авіаперевезень недостатньо розроблена і потребує проведення детальнішого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Автором не виявлені дієві механізми адаптації діяльності вітчизняних авіапідприємств до умов глобальних ринків, проте успішне функціонування авіаперевізників у невизначеному зовнішньому середовищі безпосередньо пов'язано з управлінням адаптивністю. Відсутнє визначення поняття «організаційно-економічний механізм адаптації» в розрізі функціонування авіакомпаній.

Постановка завдання. Визначення сутності, основних елементів та особливостей формування організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень, який би сприяв підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних авіаперевізників.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов для найбільш ефективного використання власних конкурентних переваг та подальшого розвитку підприємства намагаються адаптуватися – пристосовуватися до змінних чинників внутрішнього та зовнішнього середовища при реалізації визначених стратегічних пріоритетів із переходом від існуючого стану до оптимального.

Для отримання бажаного результату підприємству необхідно сформувати та реалізувати відповідний адаптаційний механізм, який дозволить би здійснювати безперервний моніторинг чинників середовища, визначати основні закономірності розвитку підприємства в

цілому та окремих його підсистем, вживати заходів для втілення можливостей розвитку підприємства, що виникають у зовнішньому середовищі та мінімізації або повного уникнення дії несприятливих чинників [1, с.258].

Як зазначає Н. Камінська, «адаптація є методом досягнення поставленого критерію оптимізації на основі проведення моніторингу навколишнього середовища та обробки вхідної інформації» [2, с.94]. Для кожного підприємства критерій оптимальності може бути різний – забезпечення встановленого рівня якості продукції, мінімізація витрат чи максимізація доходів підприємства, мінімізація часу виробництва продукції/надання послуг та ін.

У функціонуванні та розвитку будь-якої соціально-економічної системи важливу роль відіграє механізм – сукупність засобів, способів та методів взаємодії керуючої та керованої підсистем для забезпечення ефективного функціонування системи в цілому. Вітчизняні підприємства і, зокрема, авіакомпанії, бажаючи забезпечити власну конкурентоспроможність та позитивну динаміку показників ефективності діяльності, намагаються активно адаптуватися до змін ринкового середовища.

Унаслідок систематизації результатів досліджень, проведених вітчизняними та зарубіжними вченими, виявлено, що як тотожні поняттю «організаційно-економічний механізм» використовуються терміни: «господарський механізм», «виробничо-господарський механізм», «економічний механізм», «ринковий механізм», «механізм управління».

На думку О.В. Березіна, господарський механізм, будучи складною системою взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів організаційно-економічного характеру, через які державою реалізується управлінські функції, регулює відносини суб'єктів виробничої діяльності, сприяє створенню умов для ефективного функціонування організаційно-економічних систем, забезпечує організацію економічних відносин виробництва, обміну, розподілу та споживання [3, с.2].

Більшість дослідників як складову господарського механізму розглядає економічний механізм діяльності підприємства – комплекс організаційних, фінансових та економічних методів, засобів, форм, інструментів, процедур, важелів і технологічних прийомів, за допомогою яких здійснюється діагностика стану підприємства, зокрема, зовнішніх несприятливих чинників, регулювання організаційно-управлінських, фінансово-економічних, виробничо-технологічних, організаційно-технічних, економічних процесів та відносин з метою підвищення рівня результатів діяльності підприємства [4, с.7; 5, с.13].

На думку автора, механізм адаптації є важливим структурним елементом та основою організаційно-економічного механізму підприємства, що забезпечує його виживання у конкурентному середовищі та підвищення рівня показників. Без цієї складової неможливе адекватне функціонування підприємств, особливо, якщо вони задіяні у здійсненні міжнародних операцій.

Поряд із адаптаційними механізмами розглядаються механізми управління розвитком підприємства, економічні механізми підвищення ефективності та адаптивності підприємства, організаційно-економічний механізм реструктуризації підприємства та ін.

Н.А. Согомонова вважає, що «економічний механізм підвищення ефективності – це діалектична система економічних важелів і методів, що реалізує вплив керуючої підсистеми на керовану за допомогою сукупності основних функцій управління, спрямованих на забезпечення безперебійного й ефективного функціонування підприємства» [6, с.16]. Варто також додати, що він повинен передбачати можливість інтенсивного розвитку підприємства, оскільки підвищення рівня окремих фінансово-економічних показників його діяльності може не призвести до отримання бажаного результату у майбутньому.

Для підвищення рівня адаптивності підприємств з огляду на вплив чинників зовнішнього середовища, необхідно використовувати синергійний ефект від інтегративної дії факторів комплексного управління з метою спрямування усіх його елементів на досягнення головної мети підприємства [7, с.14]. Дійсно, використання системного підходу у формуванні та

реалізації організаційно-економічного механізму розвитку підприємства допоможе йому вийти на новий рівень та суттєво підвищити рівень цілей, надаючи конкурентну перевагу перед конкурентами, які розглядають та вдосконалюють тільки окремі аспекти діяльності.

В умовах невизначеності для успішного розвитку підприємств, які є складними відкритими системами, необхідно ухвалювати управлінські рішення, відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Як зазначає О.В. Раєвнева в [8, с.15-16], для цього доцільно застосовувати механізм управління розвитком підприємства, в основу якого покладений комплекс трьох локальних механізмів – механізму управління цілями розвитку підприємства, механізму діагностики підприємства і механізму прийняття рішень з управління розвитком підприємства. Механізм управління цілями розвитку підприємства націлений на визначення стратегічних напрямків розвитку підприємства із врахуванням тенденцій розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Механізм діагностики підприємства передбачає розробку способів, прийомів та інструментарію аналізу та прогнозування тенденцій розвитку підприємства, змін у його зовнішньому середовищі із визначенням особливостей та закономірностей розвитку. Основною метою механізму ухвалення рішень із управління розвитком підприємства є формування взаємоузгоджених управлінських рішень, спрямованих на усунення кризових явищ і проблем у розвитку та забезпечення стабільного розвитку підприємства у перспективі. Таким чином, необхідно, щоб формування механізму розвитку та адаптації підприємства відбувалося з використанням системного підходу із розробкою базових механізмів підтримуючого та взаємодоповнюючого характеру, спрямованих на досягнення головної мети.

На нашу думку, є необхідність розглядати організаційний та економічний механізм не окремо, а як єдине комплексне утворення, оскільки для його ефективної реалізації (досягнення встановленої цілі) необхідно реалізовувати взаємодоповнювальні заходи як організаційного, так і економічного характеру.

А.В. Куценко визначає організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства як оптимальну сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, що формує через економічні важелі його відносини з зовнішнім середовищем для забезпечення цілеспрямованого оперативного регулювання діяльності за напрямками управління ефективністю для відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам. [9, с.9] На думку автора, для успішної реалізації такого механізму передусім необхідно здійснювати постійний моніторинг змін у середовищі підприємства з метою запобігання виникнення відхилень від запланованої мети, а не усувати їх негативні наслідки, здійснюючи тільки заключний контроль. Варто додати, що управлінський вплив може бути не лише економічного, але й організаційного та правового характеру.

Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємства також можна розглядати як основоположний фактор і метод управління системою його розвитку із врахуванням організаційно-економічних складових на базі інформаційного, нормативно-правового, інституційного та інфраструктурного забезпечення з метою реалізації відповідної місії [10, с.7]. Результативна реалізація механізму неможлива без використання адекватної ресурсної бази, яка повинна в повній мірі забезпечувати всі його структурні елементи.

Звичайно, розробляючи організаційно-економічний механізм, необхідно брати до уваги специфіку галузі. Якщо враховувати специфіку пасажирських перевезень, організаційно-економічний механізм можна розглядати як «сукупність економічних відносин, форм і методів господарювання у зв'язку з реалізацією пасажирськими підприємствами різноманітних послуг по перевезенню та обслуговуванню пасажирів у країні та за її межами» [11, с.6].

На думку Є.В. Чиженькової економічний механізм адаптації господарюючого суб'єкта у ринковому середовищі повинен враховувати суспільно нормальний рівень забезпечення ресурсо-, фондо-, енерго- і працевбезпечення, наявність сприятливих макро-, мезо- та мікроекономічних умов господарювання, державну підтримку, правове забезпечення і захист прав власності [12, с.6]. Якщо підприємство працює на міжнародному ринку, до механізму

його адаптації необхідно обов'язково включити всі чинники непрямого впливу – стан економіки, політико-правове середовище (зокрема, національну і міжнародну законодавчу базу), стан науково-технологічного розвитку, міжнародні події та ін. Механізми адаптації підприємства до умов на певних ринках можуть істотно відрізнятися, оскільки будуть враховуватися і специфічні чинники.

Н. В. Попова вважає, що економічний механізм адаптації підприємства представляє собою комплекс методів і засобів впливу на економічні процеси, які дозволяють бізнес-системі пристосовуватися до умов зовнішнього і внутрішнього середовища на основі саморегулювання [13, с.198-199]. Можна також зауважити, що головним аспектом застосування адаптаційного механізму повинно бути не пасивне пристосування підприємства до змін, спрямоване на його виживання, а запровадження сучасних інноваційних рішень з оптимальним використанням наявного ресурсного потенціалу для досягнення вигідних умов існування на ринку та можливістю подальшого розвитку.

Організаційно-економічний механізм адаптації авіакомпаній до умов глобальних ринків, на думку автора, можна визначити як комплекс організаційних та економічних принципів, методів і засобів, які забезпечують активне пристосування авіакомпаній до змін у макро-, мезо- і мікросередовищі та їх розвитку в умовах інтеграції національних повітряних просторів.

Надзвичайно важливим організаційним елементом механізму адаптації підприємства є інформаційне забезпечення із налагодженням зворотного зв'язку. Від адекватності, повноти, ефективності, актуальності та надійності інформації, яка використовується для забезпечення безперервного функціонування адаптаційного механізму, залежить і ступінь досягнення підприємством встановлених цілей та стратегічних пріоритетів. Бондаренко А.В. у [14, с.76] відзначає, що до інформаційного поля організаційно-економічного механізму адаптації підприємства відноситься моніторинг фінансового стану підприємства, нормативно-законодавчої бази, структурної організації та соціальний моніторинг.

На думку автора, основними складовими організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень є цілі, принципи, методи, функції та ресурсне забезпечення адаптації (рис. 1).

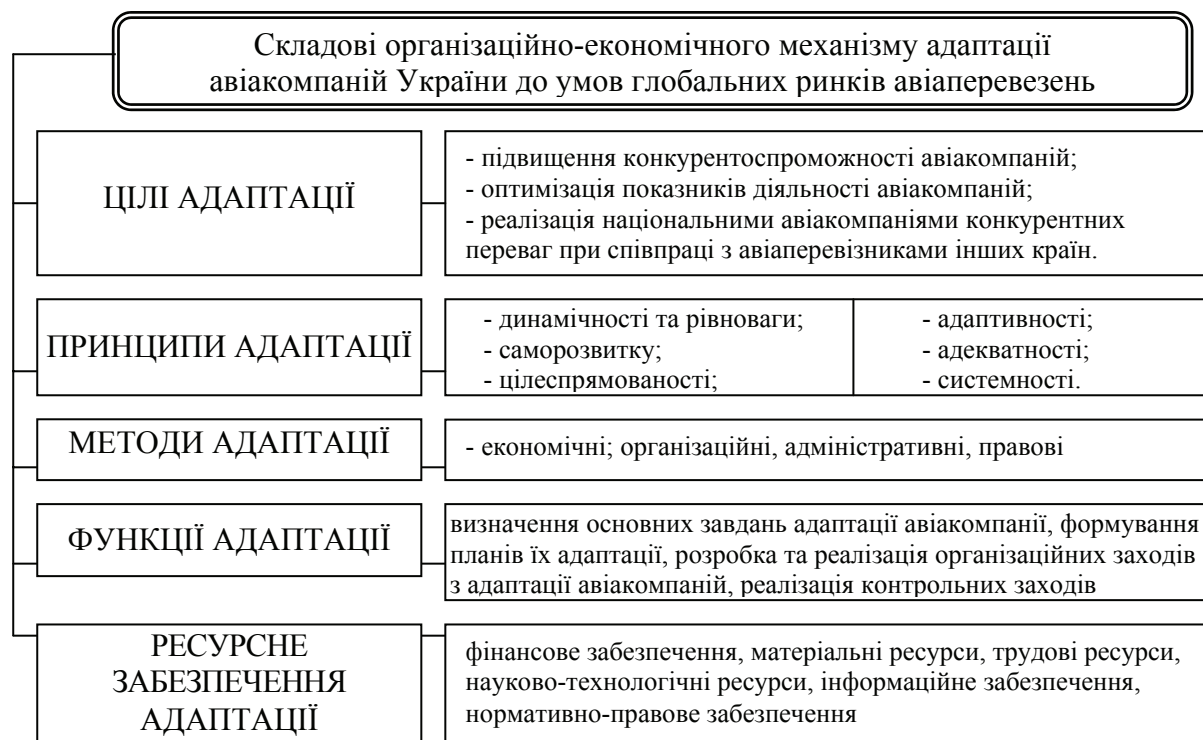


Рис. 1. Складові організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень

Об'єктом адаптації виступає діяльність авіакомпаній на внутрішньому та міжнародному ринках авіаперевезень.

Бажаними результатами успішної реалізації організаційно-економічного адаптаційного механізму авіакомпаній, визначеними як цілі, є підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній, оптимізація показників діяльності авіакомпаній, реалізація національними авіакомпаніями конкурентних переваг при співпраці з авіаперевізниками інших країн та інші.

Дослідники, зокрема Н.В. Попова, А.В. Бондаренко[13, с.191-192], Ж.Л. Крисько [15, с.40-41] та А.І. Українець [16, с.221-224] визначають різні групи принципів адаптаційного механізму, зокрема. На думку автора, до принципів формування організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень можна віднести такі:

- динамічності та рівноваги (адаптація авіакомпанії спрямована одночасно і на динамічне зростання, і на досягнення оптимального рівноважного стану, що дозволить у більшій мірі пристосуватися до змін у середовищі);
- адаптивності (авіакомпанії, володіючи такими властивостями, як гнучкість та пристосованість, можуть змінювати свій стан відповідно до умов середовища та досягати стійкого положення на ринку, використовуючи адаптаційний механізм);
- саморозвитку (авіакомпанії, діяльність яких є об'єктом адаптації, мають здатність до забезпечення та підтримки життєздатного стану з можливістю коректування векторів власного розвитку);
- адекватності (виконання цілей адаптації авіакомпанії повинно бути забезпечене відповідною ресурсною базою – фінансовими, матеріальними, трудовими, науково-технологічними, інформаційними ресурсами; відповідати інтересам авіакомпанії, її партнерів та контактної аудиторії);
- цілеспрямованості (комплексне застосування організаційних та економічних принципів, методів і засобів адаптаційного механізму забезпечує досягнення головної мети та основних завдань адаптації);
- системності (механізм адаптації представляє собою систему, що складається з взаємопов'язаних, взаємозалежних та взаємоузгоджених структурних елементів; заходи, пов'язані з реалізацією механізму адаптації авіакомпаній, здійснюються комплексно та системно).

Методами адаптації є комплекс інструментів та способів економічного, організаційного, адміністративного та правового впливу.

Функціями адаптації є взаємодоповнювальні напрямки управлінської діяльності (планування, організація, мотивація, контроль), спрямовані на досягнення встановлених цілей адаптації.

Ресурсне забезпечення адаптації є необхідною умовою результативної реалізації всіх аспектів пропонованого організаційно-економічного механізму.

Злагоджена взаємодія всіх структурних елементів організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень забезпечить досягнення головної мети – підвищення конкурентоспроможності національних авіаперевізників.

Висновки та перспективи подальших розробок. На основі здійсненого дослідження можна зробити висновок, що для підвищення конкурентоспроможності авіакомпаній на міжнародних ринках, оптимізації показників діяльності авіакомпаній та реалізації національними авіакомпаніями конкурентних переваг при співпраці з авіаперевізниками інших країн необхідно використовувати дієвий організаційно-економічний механізм адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень. Від його ефективної реалізації залежить їх подальший розвиток. Напрямами подальших досліджень є розробка структури організаційно-економічного механізму адаптації авіакомпаній України до умов глобальних ринків авіаперевезень та визначення його ефективності.

Література

1. Капітанець Ю. О. Стратегічна адаптація підприємства до зовнішнього середовища / Ю. О. Капітанець // Науковий вісник Національного університету «Львівська політехніка». – Львів. – 2007. – № 599. – С. 257–261.
2. Камінська Н. Особливості підходів до управління адаптацією економіко-соціальних систем / Н. Камінська // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 18. – С. 93–99.
3. Березін О. В. Організаційно-економічний механізм формування і розвитку продовольчого ринку України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.07.02 / О. В. Березін. – К., 2006. – 34 с.
4. Овсюченко Ю. В. Оцінка функціонування економічного механізму діяльності транспортних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Ю. В. Овсюченко. – Х., 2008. – 20 с.
5. Рогоза М. Є. Організаційно-економічний механізм забезпечення ефективності діяльності промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.01 / М.Є. Рогоза. – Донецьк, 2006. – 32 с.
6. Согомонова Н. А. Економічний механізм підвищення ефективності роботи автотранспортного підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 / Н. А. Соломонова. – Х., 2006. – 20 с.
7. Криворак А. Д. Адаптація систем управління промисловими підприємствами в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / А. Д. Криворак. – О., 2008. – 20 с.
8. Раєвська О. В. Механізми управління розвитком підприємства в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.04 / О. В. Раєвська. – Х., 2007. – 36 с.
9. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / А.В. Куценко. – Полтава, 2007. – 20 с.
10. Мудра І. Я. Організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємництва в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / І. Я. Мудра. – Л., 2008. – 20 с.
11. Тульчинська С. О. Організаційно-економічний механізм розвитку ринку пасажирських перевезень в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.04 / С. О. Тульчинська. – К., 2003. – 20 с.
12. Чиженкова Е. В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 / Е. В. Чиженкова. – М., 2006. – 25 с.
13. Попова Н. В. Экономический механизм адаптации предприятий и управленческое консультирование / Н. В. Попова, С. В. Андреев, И. В. Бублий // Научно-технический сборник Коммунальное хозяйство городов. – 2009. – № 89. – С. 195–201.
14. Бондаренко А.В. Інформація як складова організаційно-економічного механізму адаптації підприємства / А. В. Бондаренко // Научно-технический сборник Коммунальное хозяйство городов. – 2003. – № 52. – С. 73–79.
15. Крисько Ж. Л. Адаптація підприємства до зовнішнього середовища через механізм реструктуризації / Ж. Л. Крисько // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 38–42.
16. Українець А. І. Принципи формування механізму інноваційного розвитку вітчизняних машинобудівних підприємств / А. І. Українець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2009. – № 640. – С. 219–225.

ПРИНЦИПИ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ РІШЕНЬ ТА ПРОГРАМ ПРИ СТВОРЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ВІТЧИЗНЯНИХ ВАНТАЖНИХ АВІАКОМПАНІЙ

У статті визначено та обгрунтовано доцільність застосування новітніх інформаційних рішень для авіаційних вантажних перевезень, які мають скласти основу інструментального наповнення універсальних інноваційних інформаційних систем, а саме для вантажних авіаперевізників України.

In the article expediency of the use of advanced information solutions for air cargo transportation, which should form a basis of instrumental filling of the universal innovative information systems, especially for the cargo air carriers of Ukraine, were defined and substantiated by the author.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність проблеми інформатизації вітчизняних підприємств, в тому числі і вантажних авіакомпаній, нині стоїть гостро, як ніколи раніше. Не дивлячись на всю значущість цієї проблеми, процес інформатизації на вітчизняних підприємствах проходить дуже повільно, а особливо слід відзначити, що вітчизняні підприємства нерідко застосовують явно застарілі інформаційні рішення, які не можуть апріорі бути ефективними у нинішніх умовах. Також при реалізації програм інформатизації вітчизняних підприємств топ-менеджерами не враховується необхідність приведення бізнес-процесів до нових стандартів, а також досвід конкурентів; відсутнє бачення проблеми інформатизації підприємства у комплексі тощо. Проблеми, які можуть виникнути при створенні інформаційної системи вітчизняних вантажних авіаційних перевізників слід поділити на певні групи за рівнем важливості.

Найбільш важливими, на думку автора, є проблема виділення фінансових ресурсів на створення повноцінної інформаційної системи, проблема інтегрування усіх модулів інформаційної системи вантажної авіакомпанії, а також проблема пов'язана із негативним ставленням менеджерів авіакомпанії різних рівнів до реалізації інформаційної системи загалом та окремих її модулів. Вирішення проблеми інформатизації вітчизняних авіакомпаній вимагає застосування унікальних інструментів та методик, крім того нині більшість вітчизняних авіаперевізників працює на межі рентабельності та не може собі дозволити проводити повну інформатизації своїх бізнес-процесів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемою інформатизації підприємств займалося чимало науковців далекого та близького зарубіжжя, а також України. До найбільш важливих наукових праць слід віднести наукові здобутки Р.М. Стеар та Г.Рейнолдз які у [1, с.20-218] здійснили розробку концептуальних основ створення та розвитку інтегрованих інформаційних систем підприємств, а у Р.М. Стеар та Г.Рейнолдз [2, с.10-450] було ними визначено та вдосконалено фундаментальні основи інформаційних систем підприємств. Дуже актуальною є наукова праця Г. Куртіз та Д. Кобхем [3, с.1-161, 197-679], де автори здійснюють всеохоплююче наукове дослідження щодо існуючих інформаційних рішень для покращення роботи підприємств. До найбільш значущих наукових праць близького зарубіжжя слід віднести наукові дослідження В. А. Камакіна [4, с.2-32], Д. А. Маркова [5, с.5-15], які створили методологічні та методичні основи інформатизації підприємств. Значної уваги заслуговує праця Т.В. Лук'яненко [6, с.2-18], де автором описано розробку елементів конструктивної теорії та проблемно-орієнтованого інструментарію моделювання виробничих і фінансових потоків на підприємстві. Проте не зважаючи на таку велику кількість наукових праць, нами не було

виявлено розробки, у яких описано рішення та програми, які можуть бути використані при створенні дієвих інформаційних систем вітчизняних вантажних авіакомпаній.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема інформатизації вантажних авіакомпаній є дуже складною та включає в себе створення концепції інформатизації, розробку механізму взаємодії інтегрованої інформаційної системи та бізнес-процесів вантажних авіакомпаній, створення прикладного інструментарію інформатизації, а також вибір найкращих з існуючих інформаційних рішень, які мають бути використані при цьому. Саме вирішенням останнього аспекту проблеми присвячено дану наукову статтю.

Постановка завдання. Основою успішного проведення процесу інформатизації вітчизняних вантажних авіакомпаній загалом, є визначення найкращих із запропонованих на ринку інформаційних рішень та технологій, які б дозволили максимально якісно та у стислі строки створити інформаційну систему вітчизняних вантажних авіакомпаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як відзначено автором у попередніх наукових працях, основою інформаційного середовища вітчизняних вантажних авіаційних перевізників має стати інформаційна система [7, с.263-267]. На погляд автора, інформаційна система вантажних авіакомпаній має складатися із двох складових – зовнішньої складової та внутрішньої. Зовнішня складова містить загальний інструментарій, внутрішня складова – об'єкт, суб'єкт управління, інструментарій управління ресурсами, планування, оптимізації діяльності авіакомпанії, а також управління процесами перевезення вантажів [7, с.263-267]. Існує певна відмінність у характері роботи цих двох складових інформаційної системи. Так, зовнішня складова буде мати меншу продуктивність та нижчу якість, ніж внутрішня. Основою інформаційної системи для вітчизняних вантажних авіаперевізників, на нашу думку, має стати System SAP Business Suite, System SAP HYDRA, Flight Data Management System та інші допоміжні модулі, які детально описані автором у серії попередніх наукових праць, особливо у теоретичних та методичних рекомендацій для будівництва вантажних систем авіакомпанійної інформації [7, с.263-267].

Надзвичайно важливою подією у розвитку авіаційних вантажних перевезень стало створення порталу для бронювання вантажних перевезень Cargo Portal Services. Використання цього сервісу дозволяє активно управляти вантажопотоками та у значній мірі оптимізувати бізнес-процеси вантажного авіаперевізника. Процес планування вантажної роботи повністю автоматизовано та оновлення відбувається у режимі реального часу. Існують різні рівні доступу до інформаційних систем учасників процесу обслуговування вантажів під час їх перевезення. Цим сервісом користуються 1500 експедиторських компаній та авіакомпаній.

Нині активно розвивається новітнє рішення бронювання вантажних перевезень «iCargoLite». Це комплексне рішення є дуже зручним та дозволяє провести планування завантаження літака, контролювати весь процес обробки вантажів від вантажовідправника до вантажоодержувача, відстеження вантажів на всьому шляху слідування та дозволяє врахувати зміну програмного забезпечення, встановити адреси вантажів бронювання, здійснювати управління обсягами перевезень, проводити облік доходів від продажів вантажних послуг та ін. Крім того, це рішення дозволяє ефективно оптимізувати бізнес-процеси вантажного авіаперевізника, що є дуже актуальним у структурі загальної інформаційної системи вантажних авіакомпаній. Загалом рішення «iCargoLite» дуже просте у використанні, існує можливість адаптації до існуючих систем та відносна простота використання через наявність дружнього інтерфейсу. Активно застосовуються також рішення «iFly», яке призначено для управління службовими поїздками та відпочинком співробітників авіакомпаній та членів їх сімей. Існує також рішення лояльності вантажних для клієнтів, рішення для управління рейсом, а також рішення для чартерних вантажних авіаперевізників «Linux», яке управляє логістичними процесами шляхом використання галузевих бізнес-сценаріїв.

Дуже важливим рішенням, яке відіграло значну роль в інформатизації авіаційних вантажних перевезень, є спеціалізована програма «Cargo 2000», яку згодом вдосконалено та реалізовано «Cargo 3000». Програма «Cargo 2000» є галузевим стандартом та має реалізовувати нову систему менеджменту якості для вантажів з метою оптимізації процесу їх доставки. Ця програма створює унікальну схему доставки вантажу у кожному конкретному випадку за принципом «від дверей до дверей». Програма «Cargo 3000» забезпечує виконання будь-яких видів змішаних перевезень вантажів із спрощенням митних процедур, проведенням процедур консолідації, а також деконсолідації вантажів та ін. Надзвичайно актуальним рішенням є програма «CHAMP Cargosystems», яку розробила авіакомпанія «Cargolux». На практиці рішення розвивається із залученням SITA. Це рішення дозволяє забезпечити низку інтегрованих рішень щодо організації процесу перевезення вантажів по своїй земній кулі. Нині системою «CHAMP Cargosystems» користується 80 авіаліній і 200 клієнтів по всьому світу.

Базові рішення та програми для інформаційної системи вантажної авіакомпанії наведено на рис. 1. «CHAMP Cargosystems» включає в себе модулі «Core Cargo Systems», «Community & Distribution» та «Enterprise services». Модуль «Core Cargo Systems» має у своєму складі такі складові – «Cargospot Airline», «Cargospot GSA», «Cargospot Handling», «Cargospot Revenue» та «ULD Manager». Модуль «Community & Distribution» включає в себе «Global Customs Gateway», «Global Cargo Community System», «eXpressWEB» та «CargoWEB». (рис. 1)

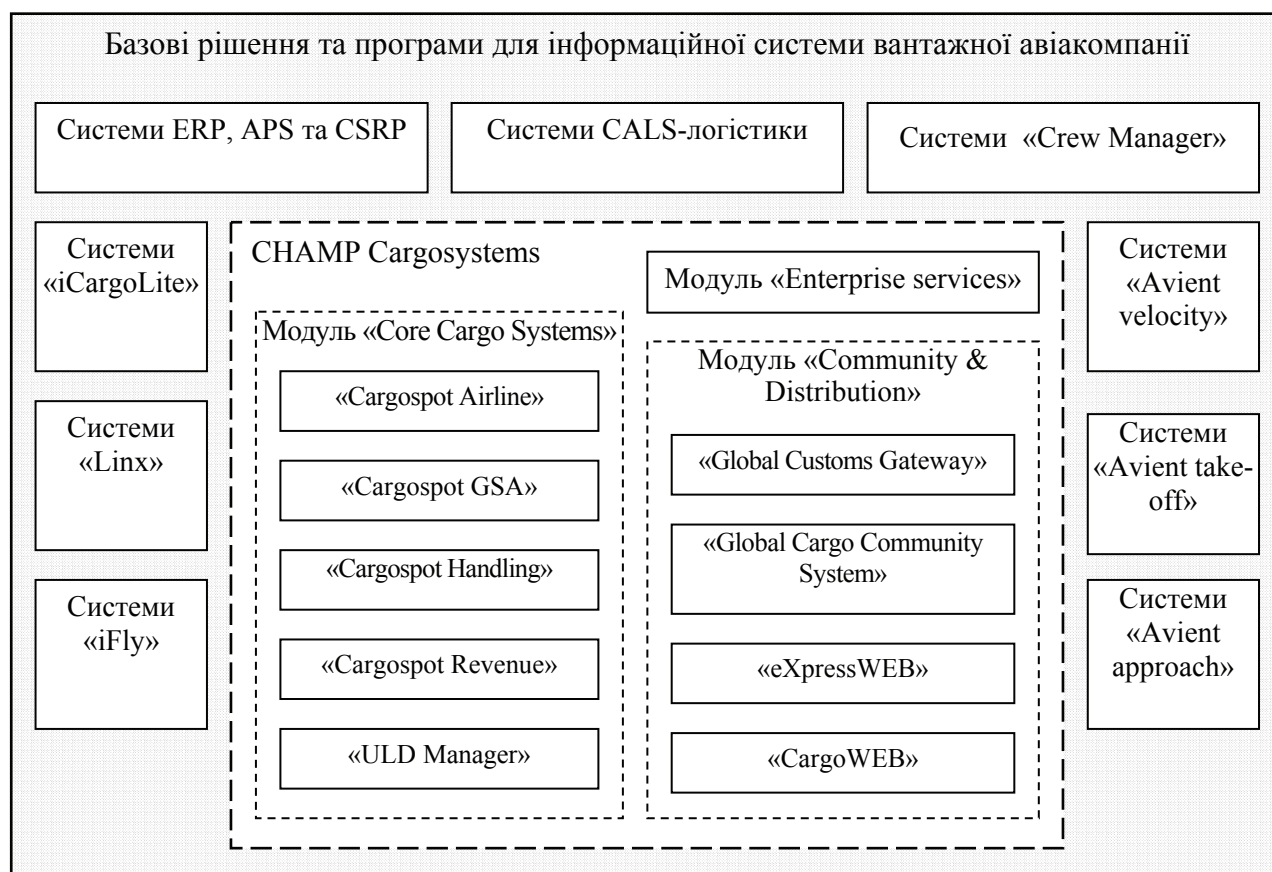


Рис. 1. Базові рішення та програми для інформаційної системи вантажної авіакомпанії

Система «Cargo3000» може працювати або маючи централізоване підпорядкування, або маючи віддалені офіси, які об'єднані мережею. Система є загалом екранованою та може ефективно працювати в обох випадках, доступ здійснюється лише з офісу, втручання ззовні унеможливлене. Система має дружній інтерфейс та дає можливість здійснення окремого

оперування системами декількох підприємств чи філій одного підприємства, проводити митне бронювання у якості митного брокера, що є дуже зручним. Висока продуктивність системи є також запорукою успіху та дозволяє вантажним авіаперевізникам значно пришвидшити процеси обслуговування, обробки та перевезення вантажів. Можливе використання системи «Cargo3000» на всіх видах транспорту, а не тільки при авіаційних перевезеннях вантажів, що є дуже зручним при організації комбінованих та змішаних перевезень, якими нині також займаються авіаперевізники. Система «Cargo3000» особливо актуальна для авіаперевізників, які працюють на пасажирських рейсах та здійснюють довантаження вантажів при відсутності певної частини пасажирського завантаження, оскільки саме ця система дозволяє здійснювати швидке консолідування та розконсолідування вантажів, оформлення перевізної документації та інформатизації документообігу, інтегрування модулів бухгалтерської звітності. У той же час система «Cargo3000» актуальна для чартерних вантажних авіаперевізників, які здійснюють суто вантажні авіаперевезення через її простоту, можливість контролю за всіма операціями з вантажем в процесі перевезення. При перевезенні моновантажів дуже часто однією з головних умов успішного перевезення, разом зі швидкістю доставки, є забезпечення повної схоронності вантажу та умова абсолютного збереження вантажем властивостей, якими він був наділений до перевезення. Як показує довід провідних іноземних вантажних авіаперевізників, система «Cargo3000» є надзвичайно вигідним капіталовкладенням та дозволяє окупитися набагато швидше, ніж інші подібні системи.

Спільними зусиллями CHAMP та SAP створено ERP платформу орієнтовану на авіакомпанії. Ця платформа допомагає оптимізувати роботу вантажних авіаперевізників шляхом мінімізації витрат, розширення можливостей отримання прибутків. Використання цієї системи дозволяє провести інтеграцію процесів обробки вантажів під час перевезення та інших складових успішного здійснення замовлення від отримання найбільш зваженої ціни до інформаційного забезпечення процесу перевезення. На думку автора, відносна схожість рішення «CHAMP-SAP ERP» з іншими подібними системами загалом присутня, проте ті переваги, які надає ця система є значно більші порівняно із системами-конкурентами.

Також існує рішення «CHAMP-BI», яке дозволяє забезпечити повне розуміння інформаційних потоків системи Cargospot. Ця система розрахована на дуже широкий спектр споживачів, зокрема, аналітичні служби підприємств-учасників процесу перевезення вантажів, клієнтів, служби продажу тощо. Особливу увагу, на думку автора, слід приділити спільному використанню учасниками процесу перевезення вантажів опцій веб-порталів, мобільних засобів, негайну підтримку прийняття рішень та графічний аналізатор роботи компанії за день, тиждень, місяць. Крім того, цікавою є застосування опції, яка дозволяє проводити аналіз роботи компаній-партнерів щодо певних угод чи за ринком перевезень з цілому.

Активне використання системи «CHAMP Cargospot» провідними авіаперевізниками світу говорить про її переваги та широкі можливості. До модулів системи «CHAMP Cargospot», які найчастіше використовуються слід віднести CargoWEB (бронювання вантажів через систему Internet), оптимізації витрат та ін. На думку автора, надання послуг системою «CHAMP Cargospot» щодо тарифного планування у режимі реального часу та управління вантажопотоками на основі ASP платформи стало проривом у організації перевезень вантажів авіаційним транспортом.

Активне співробітництво «CHAMP Cargosystems SA» з такими визнаними спеціалістами з надання послуг зі зв'язку на авіаційному виді транспорту, як SITA та ряд інших, а також з авіакомпанією «Cargolux Airlines International» та рядом іншими розробників програмних продуктів дозволяє стверджувати, що розробки «CHAMP Cargospot» визнано актуальними на ринку та такими, які на сьогодні є найкращими у галузі інформатизації процесу організації продажу та обслуговування вантажних перевезень. З іншого боку, немає межі досконалості і поступове вдосконалення системи «Cargo3000» дозволить учасникам процесу перевезення вантажів у максимально короткі терміни

адаптуватися до нових реалій та викликів, які незмінно постають у процесі розвитку ринку вантажних перевезень на всіх видах транспорту, а також врахувати розвиток систем-конкурентів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Використання інноваційних інформаційних рішень при створенні інформаційної системи вітчизняних вантажних авіаперевізників є надзвичайно бажаним та дозволить їм покращити процес обслуговування вантажів, а також привести власну бізнес-модель до загальноприйнятих світових стандартів. Автором, в процесі проведення наукового дослідження, визначено найкращі з пропонуванних на ринку інформаційних рішень та технологій, які б дозволили максимально якісно та у стислі строки створити інформаційну систему вітчизняних вантажних авіакомпаній. Зокрема було виявлено, що надзвичайно важливою подією у розвитку авіаційних вантажних перевезень стало створення порталу для бронювання вантажних перевезень Cargo Portal Services. Активно розвивається новітнє рішення бронювання вантажних перевезень «iCargoLite» та інші рішення його розробника, такі як «Linx», «iFly» та ряд інших. Нами було виявлено надзвичайну важливість програми «Cargo 2000» та системи, яка згодом її замінила – «Cargo 3000». Автором наведено схему базових рішень та програм для інформаційної системи вантажної авіакомпанії, основу якої складає система «CHAMP Cargosystems», яка поділяється на відповідні модулі. Відзначено, що система «Cargo3000» особливо актуальна для авіаперевізників, які працюють на пасажирських рейсах та здійснюють довантаження вантажів при відсутності певної частини пасажирського завантаження, та для чартерних вантажних авіаперевізників, які здійснюють суто вантажні авіаперевезення через її простоту, можливість контролю за всіма операціями з вантажем у процесі перевезення. Визначено переваги ERP платформи спільного продукту CHAMP та SAP. Відносна схожість рішення «CHAMP-SAP ERP» з іншими подібними системами загалом присутня, проте ті переваги, які надає ця система, є значно більші у порівнянні із системами-конкурентами. Автором наголошено на тому, що надання послуг системою «CHAMP Cargospot» щодо тарифного планування у режимі реального часу та управління вантажопотоками на основі ASP платформи стало проривом у організації перевезень вантажів авіаційним транспортом.

Література

1. Stair R. Principles of information systems / R. M. Stair, G. Reynolds. – Boston: Course Technology, 2010. – 658 p.
2. Stair R. Fundamentals of information systems / R. M. Stair, G. Reynolds. – Boston: Course Technology, 2010. – 457 p.
3. Curtis G. Business Information Systems: Analysis, Design and Practice / G. Curtis, D. Cobham. – Edinburgh Gate: Pearson Education Limited, 2008. – 695 p.
4. Камакин В. А. Методология построения автоматизированных корпоративных информационных систем поддержки авиационного производства на основе управления затратами: автореф. ... д. т. н.: 05.13.06 / В. А. Камакин. – Рыбинск, 2007. – 32 с.
5. Марков Д. А. Информационная система как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия: автореф. ... дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.00.05 / Д. А. Марков. – Ижевск, 2009. – 25 с.
6. Лук'яненко Т. В. Информатизація процесів управління в виробничо-фінансовій діяльності підприємств: автореф. ... к. т. н.: 05.13.06 / Т. В. Лук'яненко. – Херсон, 2002. – 19 с.
7. Lytvynenko S. L. Theoretical and methodical recommendations for the construction of cargo airlines' information systems / S. L. Lytvynenko / Conferinței științifice internaționale «Modelare matematică, optimizare și tehnologii informaționale». – Chișinău: Academia de transporturi, informatică și comunicații. – P. 263-267.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ B2B В ІНТЕРНЕТ-СЕРЕДОВИЩІ

Досліджено територіальну диференціацію економіки України по комплексу показників, що відображають інноваційний розвиток. На її основі запропоновано класифікацію адміністративних областей для оцінки потенціалу формування Інтернет-середовища з метою ефективної діяльності вітчизняних промислових підприємств в умовах переходу до інформаційної економіки.

The territorial differentiation of economy of Ukraine was researched with the help of the complex of indexes which represent innovative development. On its basis it was offered classification of administrative areas for the estimation of potential of Internet-environment with the purpose of effective activity the domestic industrial enterprises in the conditions of the informative economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з основних тенденцій сучасного етапу розвитку людства є впровадження цифрових технологій у використання інформації і формування за допомогою Інтернету глобального віртуального простору. Відбувається процес освоєння принципово нового інформаційно відкритого середовища з глобальними комунікаційними можливостями, специфічними економічними відносинами і господарськими зв'язками. Динамічний розвиток Інтернет-економіки впливає на бізнес компаній, їх успішне існування у віртуальному середовищі, має стратегічне значення для виживання і конкурентоспроможності у майбутньому. Фактично, сучасна економіка - це гібрид старої і нової Інтернет-економіки; більшість підприємств знаходяться і діють одночасно в обох реальностях, вимушені ефективно освоювати ринки реальної і віртуальної реальності оптимально інтегруючи свою діяльність. Функціонування у новій реальності визначається значною мірою використанням як традиційного маркетингу, так і розробкою специфічних прийомів і засобів роботи, так званого, Інтернет-маркетингу. Вже існуючий досвід діяльності, активне використання інтернет-технологій комерційними підприємствами, державними і некомерційними установами потребує наукового осмислення і трансформації класичної теорії маркетингу і розробки практичних рекомендацій щодо її здійснення. Це дуже актуально для компаній промислового ринку (B2B), які працюють сьогодні в умовах глобалізації бізнесу і посилення конкуренції, інформатизації і «інтернетизації» виробничих і комерційних процесів, загальної економічної кризи.

Еволюційний розвиток теорії маркетингу в нових умовах інформаційної економіки вимагає, перш за все різносторонніх маркетингових досліджень унікальних властивостей Інтернет-середовища та їх дії на функціонування підприємств. Вони дають змогу зрозуміти базові принципи існування нового економічного віртуального середовища, застосувати сучасні бізнес-моделі, які стратегічно ведуть до підвищення конкурентоспроможності. У цій ситуації бізнес чекає від маркетологів досліджень за зіставленням ринкових і маркетингових можливостей у віртуальній економіці, вивчення галузевих і регіональних віртуальних ринків, виробництва і просування товарів на основі інформаційних технологій. З іншого боку, важливо зрозуміти в ході маркетингових досліджень процес адаптації підприємств до інших, за порівнянням з реальною економікою, умовам Інтернет-середовища і його результати, виникаючі закономірності і тенденції розвитку взаємин учасників віртуального ринку (B2B).

В Україні такі дослідження особливо актуальні, оскільки промисловий комплекс країни, відіграє провідну роль у забезпеченні її найважливіших стратегічних інтересів, є одним з основних чинників формування інших життєво важливих сфер держави

(економічної, бюджетної, територіальної, соціальної і так далі). Крім того, сучасні умови ринку, що глобалізують, підсилюють конкуренцію і для утримання позицій необхідне застосування у діяльності підприємств інноваційних інформаційних бізнес-технологій, зокрема ефективного Інтернет-маркетингу. Одним зі шляхів вирішення таких питань може бути класифікація - логічна операція розподілу, розділення об'єктів по класах, групах, підгрупах, при якій в одну групу відносяться об'єкти, що володіють загальними істотними ознаками.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання маркетингових досліджень на промислових ринках і їх класифікацій є предметом наукових розробок таких американських і західноєвропейських авторів, як Ф. Котлер [1, с.149-184], Нереш К. Малхотра [2, с.155-160], Г. Черчилль, Т. Браун [3, с.207-210], Ян В. Віктор [4, с.61-110], Ж. Ландреві., Ж. Ліндон [5, с.373-418]. Серед російських учених відокремлюються роботи Г. Л. Багієва, А. Н. Асаул [6, с.77-92], М. А. Бека [7, с.132-163], Успенського [8, с.138-166], які запропонували власне розуміння проблеми з урахуванням специфіки Інтернет-середовища. У розробках таких вітчизняних учених як С.І. Косенков [9, с.103-150], І.Л. Литовченко., В. П. Піліпчук [10, с.14-32] наголошується в першу чергу інтегрований і комплексний характер маркетингової діяльності підприємств в нових умовах переходу до інформаційної економіки.

Віділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В існуючих дослідженнях і класифікаціях ринків B2B, як правило Інтернет розглядається як ще один канал комунікацій. Ліше декілька авторів [10, с.100-118; 11.с.29-35; 12, с.55-70] визначають його специфічні можливості: іншу природу і якісні характеристики віртуальних продуктів, засоби розподілу і комунікацій у віртуальному середовищі, нову модель комунікативної взаємодії на ринку «від багатьох до багатьох» [4, с.54]. Економічну кризу посилив процес «перетікання» бізнесу з реальної економіки у віртуальну, особливо її збутових і комунікаційних складових: реклами, ПР, посередників, магазинів роздрібної торгівлі. Таким чином, сьогодні конкурентоспроможність підприємства зумовлюється розумінням відмінностей функціонування підприємства у віртуальному середовищі від реального, умінням ефективно використовувати Інтернет-маркетинг і гармонійно інтегрувати його в маркетингову діяльність підприємства в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є маркетингові дослідження закономірностей розповсюдження Інтернет-середовища в Україні і її класифікація за територіальною ознакою для того, щоб застосовувати рекомендації по ефективному використанню Інтернет-маркетингу промисловими підприємствами на ринку (B2B).

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингові дослідження промислових ринків або ринків (B2B) мають свою чітко виражену специфіку. В порівнянні зі споживчим ринком вони дорожчі, вимагають меншої вибірки, оскільки учасників ринку менше, і високій кваліфікації інтерв'юєра або дослідника вторинних даних (табл.1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика маркетингових досліджень на промислових і споживчих ринках(доповнена автором) [13, с.100]

Характеристика	Промисловий ринок	Споживчий ринок
1	2	3
Число досліджуваних об'єктів.	Невелике. Обмежено числом галузей-споживачів. Визначається на основі галузевих класифікаторів продукції.	Велике. Залежить від поширеності досліджуваного товару і обмежене чисельністю населення або кількістю домогосподарств.
Доступність респондентів	Доступні при великому числі обмежень (у робочий час, в офісі, за відсутності термінової роботи, з урахуванням вимог до безпеки бізнесу фірми)	Доступні при невеликому числі обмежень. Можуть бути опитані в різних місцях (очний, по телефону, поштою і так далі)

1	2	3
Співпраця із респондентами	У зв'язку з невеликим числом респондентів і високою конкуренцією на ринку. відносини співпраці встановлюються відносно поволі, Основа взаимовідносин: виробничо-господарські зв'язки.	Повномасштабна співпраця з кожним роком все важча (дорожче). Мільйони споживачів ніколи не обстежилися.
Розмір вибірки	Значно менше, ніж на споживчому ринку. Часто рівний всій сукупності досліджуваних об'єктів.	Встановлюється як можна великим для досягнення статистичної значущості.
Визначеність респондентів	Споживач і покупець – часто різні особи. Споживач не завжди впливає на процес ухвалення рішення про покупку.	Споживач і покупець – часто одна і та ж особа. Якщо це не так, споживач може впливати на покупця.
Кваліфікація дослідника	Спеціальні знання, зокрема уміння спіл	Як правило, відсутність спеціальних знань.
Вартість дослідження	Вартість дослідження визначається витратами на пошук ключових респондентів, на комунікацію, на можливість доступу до інформації. При первинних маркетингових дослідженнях витрати на одне інтерв'ю високі.	Витрати на одне інтерв'ю невисокі. Вартість дослідження визначається розміром вибірки і сферою територіального або продуктового обхвату.

Дана специфіка враховувалася у дослідженні Інтернет-середовища і віртуального ринку (B2B).

Реальна економіка в Україні має виражену територіальну диспропорцію, що впливає на формування Інтернет-середовища і віртуальної економіки і можливості ефективного функціонування в такому просторі промислових підприємств. Рішення поставленої в роботі задачі неможливе без вивчення тенденцій і темпів інтеграції реального і віртуального ринків, розуміння напрямлення їх руху. У дослідженні передбачалося:

- 1) процеси і рівень функціонування Інтернет-середовища тісно пов'язані з реальною економікою країни;
- 2) характерною межею реальної економіки є значна територіальна диференціація рівня економічного розвитку, яка відзначається в нерівномірності розповсюдження віртуального середовища.

У зв'язку з цим, виникла необхідність розгляду територіальної диференціації реального економічного простору України з точки зору інноваційного розвитку і виділення класів схожих об'єктів (областей).

Були визначені наступні показники, значення яких, на наш погляд, відображають рівень іновативності економіки і можуть впливати на розвиток Інтернет-середовища:

- валовий регіональний продукт;
- кількість суб'єктів ЄДРПОУ;
- введення в дію нових основних засобів;
- експорт товарів;
- імпорт товарів;
- прямі інвестиції;
- наявність парку обчислювальної техніки.

Була проаналізована статистика за 2008 рік в розрізі адміністративно-територіального упорядкування країни (за 24 областями, Автономною республікою Крим, Києвом 2,3,4,5,6) [14]. Дослідження дозволило класифікувати розглянуті територіально-адміністративні одиниці по ступені інноваційного розвитку.

У перший клас був віднесений Київ, в якому всі показники, окрім експорту товарів, мають максимальні показники (табл.2).

Таблиця 2

Показники класу 1.

№ п.п	Показник в % від в цілому по Україні	Київ, в %
1.	Валовий регіональний продукт	18,86
2.	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	18,62
3.	Введення в дію нових основних засобів	20,19
4.	Експорт товарів	12,9
5.	Імпорт товарів	42,2
6.	Прямі інвестиції	37,29
7.	Наявність парку обчислювальної техніки	25,26

У другий клас увійшли Дніпропетровська, Донецька, Харківська і Одеська області (табл. 3). Вони характеризуються потужним промисловим, транспортним і науково-технічним розвитком, у них зосередився основний потенціал важкої індустрії країни, мають високий % по введенню в дію нових основних фондів, наявність парку обчислювальної техніки і т.д. Запорізька і Львівська області направлені до них за рівнем показників. Обласні класу розташовані на сході і півдні країни і їх можна об'єднати територіально в один великий регіон.

Таблиця 3

Показники класу 2 (по областях)

№ п.п	Показник в % від в цілому по Україні	Дніпро-петровська	Донецька	Харківська	Одеська
1.	Валовий регіональний продукт	9,88	12,78	6,09	4,59
2.	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	8,1	7,32	6,03	6
3.	Введення в дію нових основних засобів	9,45	11,32	5,24	5,15
4.	Експорт товарів	19,7	21,5	2,3	3,5
5.	Імпорт товарів	10,2	5,8	2,9	5,6
6.	Прямі інвестиції	7,47	4,2	4,48	2,78
7.	Наявність парку обчислювальної техніки	8,35	8,2	7,59	4,38

До третього класу (7 областей: Кримська, Луганська, Полтавська, Вінницька, Запорізька, Миколаївська, Львівська) були віднесені територіальні адміністративні одиниці, що відрізняються середнім значенням показників у країні, при цьому вони мають непогані економічні передумови інноваційного розвитку.

Так, Запорізька область за деякими показниками (регіональний продукт, експорт товарів) відрізняється у своєму класі максимальними значеннями і наближається до областей, об'єднаних у 2 клас; можливо, з часом, перейде до них (табл.4).

Таблиця 4

Показники класу 3 (по областях)

№ п/п	Показник в % від в цілому по Україні	Кримська	Луганська	Полтавська	Вінниця	Запорізька	Миколаївська	Львівська
1	Валовий регіональний продукт	2,9	4,48	3,93	2,13	4,6	2,05	3,88
1	2	3	4	5	6	7	8	9
2	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	4,17	3,54	2,92	2,46	3,84	3,14	5,06

3	Введення в дію нових основних засобів	2,66	4,3	3,36	2,43	2,89	2,25	4,18
4	Експорт товарів	0,9	9,5	3,8	0,7	8	2,5	1,5
5	Імпорт товарів	0,5	2,1	1,5	0,5	4,2	1,7	3
6	Прямі інвестиції	1,78	0,94	1,43	0,45	2,34	0,42	2,61
7	Наявність парку обчислювальної техніки	3,37	3,33	2,93	2,22	4,54	1,98	4,39

Четвертий клас об'єднує наступні об'єкти: Хмельницьку, Черкаську, Івано-Франківську, Житомирську, Рівненську, Сумську області. Як правило, це регіони сільськогосподарської спеціалізації. Для промислових підприємств машинобудування характерна орієнтація на місцевий ринок, тому передбачалося, що у цьому класі на промисловому ринку лише починається первинний етап входження в інтернет-середовище (табл. 5).

Таблиця 5

Показники класу 4 (по областях)

№ п/п	Показник в % від в цілому по Україні	Хмельницька	Черкаська	Івано-Франківська	Житомирська	Рівненська	Сумська
1	Валовий регіональний продукт	1,71	1,89	1,93	1,54	1,55	1,71
2	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	2,15	2,25	1,96	1,96	1,54	1,89
3	Введення в дію нових основних засобів	1,46	1,56	2,03	2,11	1,58	1,5
4	Експорт товарів	0,6	1,3	1,1	0,8	0,7	1,4
5	Імпорт товарів	0,6	1,2	0,8	0,5	0,6	0,6
6	Прямі інвестиції	0,38	0,5	1,35	0,51	0,76	0,45
7	Наявність парку обчислювальної техніки	1,89	1,96	1,6	1,81	1,53	2,03

П'ятий клас зібрав всі, що залишилися 7 областей: Закарпатську, Кіровоградську, Тернопільську, Волинську, Чернівецьку, Херсонську, Чернігівську. При аналізі будь-якого з вибраних показників вони закінчують ряд і в цілому по Україні є економічно відсталими областями (табл.6).

Таблиця 6

Показники класу 5 (по областях)

№ п/п	Показатель в %	Закарпатська	Кіровоградська	Чернігівська	Тернопільська	Волинська	Черновицька	Херсонська
-------	----------------	--------------	----------------	--------------	---------------	-----------	-------------	------------

1	Валовий регіональний продукт	1,46	1,39	1,6	1,15	1,35	0,93	1,25
2	Кількість суб'єктів ЄДРПОУ	1,67	1,93	1,55	1,71	1,54	1,3	2,37
3	Введення в дію нових основних засобів	1,52	1,3	1,28	1,23	1,58	1,23	1,18
4	Експорт товарів	1,8	0,6	0,6	0,2	0,7	0,2	0,6
5	Імпорт товарів	2,2	0,3	0,4	0,4	1,5	0,2	0,4
6	Прямі інвестиції	1,0	0,18	0,26	0,16	1,0	0,17	0,48
7	Наявність парку обчислювальної техніки	1,44	1,31	1,75	1,25	1,53	1,14	1,51

Класифікація областей України за комплексом приведених показників дає можливість визначити територіальну неоднорідність потенціалу для поширення Інтернет-середовища і функціонування Інтернет-ринку, уявити, які умови необхідні для формування Інтернет-маркетингу в діяльності промислових підприємств у різному регіональному макромаркетинговому середовищі, прогнозувати «переміщення» областей в інші, в порівнянні з теперішнім положенням, класи, передбачити динаміку розвитку як адміністративних одиниць, так і в цілому класів. Наступний етап роботи полягав у дослідженні стосовно територіальної нерівномірності розповсюдження Інтернет-середовища по Україні та інтенсивності його використання.

Маркетингові дослідження в Інтернеті первинно були технометричними, але з часом все більш стають соціометричними. Взагалі використовують дві методики – методика cookie-панель і software панель. Перша припускає установку на сайтах лічильних програм і показ анкети з соціально-демографічним опитом. Перевагами її є можливість глибокого аналізу структури сайту, навіть невеликих розділів з невеликою відвідуваністю, та різноманітних показників його діяльності. Недоліком методики є те, що в панелі з'являються виключно ті сайти, які побажали бути дослідженими і встановили у себе особливий лічильник. Друга методика схожа з тими, які використовують на телебаченні, а саме методика software-панель. Це програма, яка стежить за людиною і встановлюється в на його комп'ютері. Головна відмінність від попередньої методики полягає в тому, що в ній беруть участь реальні люди з контактними даними, і її результати можна перепроверити, але неможливо відстежити зміни в контенті (змісту) сайту. Крім того, слід зазначити, що більша кількість досліджень проводяться для генеральної сукупності «міста 50+ тисяч населення».

За основу аналізу взято статистику одного з найперших, масштабних і популярних вітчизняних інформаційних Інтернет-порталів – bigmir.net. На порталі у відкритому доступі представлена регіональна статистика об'єктів адміністративно-територіального устрою України по місяцях, починаючи з жовтня 2004 року. Дослідження статистичних даних дозволяє, на наш погляд, класифікувати області України по двох показниках: хіти (відвідувачі, IP адреси) та хости (сесії). В таблиці 7 предсталені результати таких досліджень. Вони дають змогу побачити загальну картину розповсюдження Інтернету в Україні та інтенсивності його використання. Як і в першій частині аналізу в клас відокремлюється м.Київ. Далі по показниках формуються класи на сході та півдні країни (клас 2), вони займають 28,11 % всієї території і «ландшафт» реальної економіки тут майже півторується.

Входження Львівської області в 2 клас, на наш погляд, крім економічного фактору, обумовлений її прикордонним до Європи положенням і традиційними інтенсивними взаємозв'язками, зокрема за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Таблиця 7

Класифікація областей по класах, стосовно інтенсивності розповсюдження Інтернету
(в %, грудень 2010)

КЛАС	Регіон	% розповсюдження	Критерій віднесення до класу, в %
1 клас	Київ	55,45	7- 60
2 клас	Донецька	6,43	5- 7
	Харьковська	5,79	
	Одеська	5,52	
	Львівська	5,31	
	Дніпропетровська	5,06	
	Всього по класу	28,11	
3 клас	Кримська	2,61	1- 3
	Луганська	1,97	
	Херсонська	1,45	
	Полтавська	1,41	
	Запорізька	1,30	
	Черкаська	1,18	
	Миколаївська	1,16	
	Всього по класу	11,01	
4 клас	Сумська	0,76	0,5 -1
	Вінницька	0,74	
	Чернігівська	0,60	
	Тернопільська	0,59	
	Всього по класу	2,69	
5 клас	Закарпатська	0,49%	0,1 – 0,5
	Рівненська	0,48%	
	Кіровоградська	0,41%	
	Хмельницька	0,33%	
	Чернівецька	0,30%	
	Житомирська	0,26%	
	Волинська	0,25%	
	Івано-Франковск	0,14%	
	Всього по класу	2,66	

Більш ніж вдвічі відстають від них області, які, як і в реальній економіці, згідно зробленої класифікації, відносяться до 3 класу. В 4 і 5 класі ми бачимо області з зовсім малими показниками. Це північний і західний регіони країни. В цілому дослідження віртуального середовища та інтенсивності його використання підтвердило гіпотезу щодо значної територіальної диференціації рівня розповсюдження і тісному зв'язку з інноваційними процесами в територіальній організації реальної економіки.

Рекомендації стосовно ефективності застосування Інтернет-маркетингу промисловими підприємствами в значній мірі залежать від того, до якого класу належить підприємство.

Висновки і перспективи подальших розробок. По-перше, сучасні умови ринку, що постійно глобалізуються, підсилюють конкуренцію і для утримання позицій необхідне застосування у діяльності підприємств інноваційних інформаційних бізнес-технологій, зокрема ефективного Інтернет-маркетингу. По-друге, в Україні спостерігаються різкі територіальні диспропорції в рівні економічного розвитку, які впливають на розповсюдження та інтенсивність використання віртуального середовища і віртуального ринку. Дослідження розподілу специфічних для Інтернет-середовища показників по областях країни підтвердило його тісний зв'язок з реальною економікою, їх взаємовплив та інтеграцію. У третій, в Україні вже спостерігається зсув акцентів в маркетинговій діяльності промислових підприємств у бік віртуального середовища, що підтвердило зв'язок показників промислово розвинених регіонів з рівнем диференціації Інтернет-середовища

У четвертих, в умовах кризи сучасні можливості Інтернет-середовища, які дозволяють здійснювати ефективніші і осмислені маркетингові дії, привертають велику увагу комерційних організацій, промислових підприємств.

В зв'язку з цим, пропонується класифікація адміністративно-територіальних одиниць України по рівню використання віртуального простору. Запропонована класифікація дає можливість розробки рекомендацій по ефективному використанню Інтернет-маркетингу промисловими підприємствами з урахуванням конкретних умов маркетингового середовища, в якому вони функціонують.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2003. – 800 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. Малхотра Нэреш К. Маркетинговые исследования: [практич. руководство] / Малхотра Нэреш К. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 960 с.
3. Черчилль Г. Маркетинговые исследования / Г. Черчилль, Т. Браун. – Изд-во: Питер, 2010. – 704 с.
4. Ян В. Виктор. Продвижение. Система коммуникации между предпринимателями и рынком / Ян В. Виктор; [пер. с польского]. – Х.: Гуманитарный центр, 2003. – 480 с.
5. Ландреви Ж. Меркатор. Теория и практика маркетинга / Ж. Ландреви, Ж. Леви, Д. Линдон; [пер. с франц]. – М.: МИФЭР, 2006. – 469 с.
6. Организация предпринимательской деятельности: [учеб. пособ.] / Г. Л. Багиев, А. Н. Асаул. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.
7. Бек М. А. Значение и тенденции развития B2B маркетинга / М. А. Бек // Индустриальный и B2B маркетинг. – 2008. – № 2. – 328 с.
8. Успенский И. Энциклопедия Интернет-бизнеса / И. Успенский. – СПб.: Питер, 2001. – С. 336–343, 432.
9. Косенков С. І. Маркетингові дослідження / С. І. Косенков. – К.: Скарби, 2004. – 464 с.
10. Литовченко І. Л. Інтернет-маркетинг: [навч. посіб.] / І. Л. Литовченко. – Київ: Центр учбової літератури, 2008. – 184 с.
11. Окландер М. А. Комплекс Інтернет-комунікацій у маркетингу / М. А. Окландер, І. Л. Литовченко // Маркетинг в Україні. – 2008. – № 3. – С. 29–35.
12. Павленко А.Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: [монографія] / А. Ф. Павленко, А. В. Вовчак, Т. О. Примакевич. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
13. Мильнер Б. З. Теория организации: [учеб.] / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 797 с.
14. Статистичний щорічник за 2008 рік. – Київ.: Держ.комітет статистики України, 2009. – 563 с.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

Узагальнено та систематизовано підходи щодо формування, функціонування та розвитку системи маркетингу як складової підсистеми суб'єкту господарювання і запропоновано визначення системи маркетингу підприємства, її цілі, визначено її суб'єкти та об'єкти. Обґрунтовано взаємозв'язок системи маркетингу з іншими підсистемами підприємства.

Approaches concerning forming, functioning and development of the marketing system as a component of subsystem to the enterprise objects are generalized and systematized and the determination of entrepreneurial marketing system are offered, its aim, subjects and objects are defined. Intercommunication of the marketing system is reasonable with other subsystems of enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виробнича, науково-технічна, збутова діяльність підприємства в сучасних умовах повинна бути зорієнтована на ринковий попит, на потреби та вимоги споживачів, на визначення конкретних цілей і шляхів їх досягнення. Обов'язковою умовою прибуткової діяльності є випуск конкурентоспроможної продукції, що знайде споживача. Для цього необхідно вивчати суспільні та індивідуальні потреби, запити ринку, досягнення НТП у виробництві.

У зв'язку з цим використання маркетингу підприємствами стає не тільки цілеспрямованим, а й вкрай необхідним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Разом з тим, слід підкреслити, що у дослідженнях багатьох учених мова йде про те, що на українських підприємствах маркетинг застосовується фрагментарно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз теоретико-організаційних розробок, досвіду західної практики застосування маркетингу дозволив виявити основні проблеми, невирішеність яких стримує розвиток та удосконалення системи маркетингу підприємства (СМП).

Насамперед це пов'язано з: відсутністю єдиного підходу до визначення поняття «система маркетингу» і концепції системного підходу щодо маркетингової діяльності; не врахуванням у повній мірі в теоретично-методичних розробках щодо маркетингу особливостей управління у сучасних умовах; швидким і безперервним зростанням обсягів інформації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та узагальнення теоретично-методичних положень і прикладних аспектів використання системи маркетингу щодо забезпечення функціонування та розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукові дослідження різних аспектів системного підходу до побудови системи маркетингу знайшли свої відображення у працях таких учених: І. Решетнікової, Г. Багієва, М. Окландера, С. Скибінського та інші, але окремі аспекти потребують уточнення, доповнення та вирішення.

Насамперед необхідно визначитися з сутністю системи маркетингу підприємства. Поняття «система маркетингу» досить часто зустрічається в економічній літературі.

Однак слід відмітити, що вивчення та аналіз робіт українських та вітчизняних вчених дозволяє зробити висновок, що є певні розбіжності у визначенні сутності даної дефініції. Тому вважаємо необхідним дослідити підходи, які розкривають сутність системи маркетингу підприємства.

На основі аналізу визначень даної дефініції, які наведені в літературних джерелах

[1, с.568-603], їх групування за ключовими словами, що містить визначення, було виявлено, що поняття «система маркетингу» розглядається з точки зору таких підходів: концептуальний, структурний та функціональний (рис. 1).



Рис. 1. Підходи щодо визначення сутності системи маркетингу

Структурний підхід для відображення сутності дефініції «система маркетингу» найпоширеніший. Визначення, що об'єднані цим підходом, мало чим відрізняються один від одного за своєю сутністю. Проте, варто підкреслити, що майже всі вони не відображають одну з головних особливостей системи – її цілісність [2, с.88-106], тобто спрямованість структурних елементів на досягнення визначеної мети та їхтісний взаємозв'язок і взаємовідносини, що дозволяє здійснювати діяльність ефективно.

Частина визначень [3, с.38] вказують тільки на одну обмежену мету функціонування системи маркетингу або взагалі не вказують на неї [4, с.29].

У той час з позиції системного підходу різні системи можуть орієнтуватися на одну мету, але одна система зазвичай має декілька різних цілей [2, с.175], що, на нашу думку, також повинно бути враховано при формулюванні поняття «система маркетингу».

Система маркетингу формується та функціонує на різних рівнях управління [5, с.111-169], між якими є певні взаємозв'язки та взаємовідносини, що обумовлені ієрархічною структурою. Тому, на нашу думку, аналізована дефініція повинна також відображати саме цю специфічну особливість.

Узагальнюючи проведений аналіз та виявлені недоліки щодо визначення сутності поняття, нами пропонується під «системою маркетингу» розуміти сукупність елементів, які володіють самостійністю і цілісністю, знаходяться в постійній цілеспрямованій взаємодії та взаємовідносинах щодо формування та розвитку попиту на товари і послуги з метою забезпечення довгострокових конкурентних переваг на всіх рівнях управління з урахуванням маркетингового середовища.

Система маркетингу, як всяка система, володіє певними властивостями, ознаками, закономірностями функціонування і має свої цілі та завдання, обумовлені характеристиками й можливостями кожного окремого її елементу (суб'єкту) стосовно зовнішнього та внутрішнього середовища [6, с.284-303].

Будь-яка діяльність здійснюється з метою досягнення запланованого результату. Цілі маркетингової діяльності тісно взаємопов'язані з цілями підприємства, сприяють досягненню останніх і вбачаються у наступному. Нами на основі аналізу та узагальнення літературних джерел [7, с.95-115; 8, с.23-26] систематизовані цілі системи маркетингу (рис. 2).

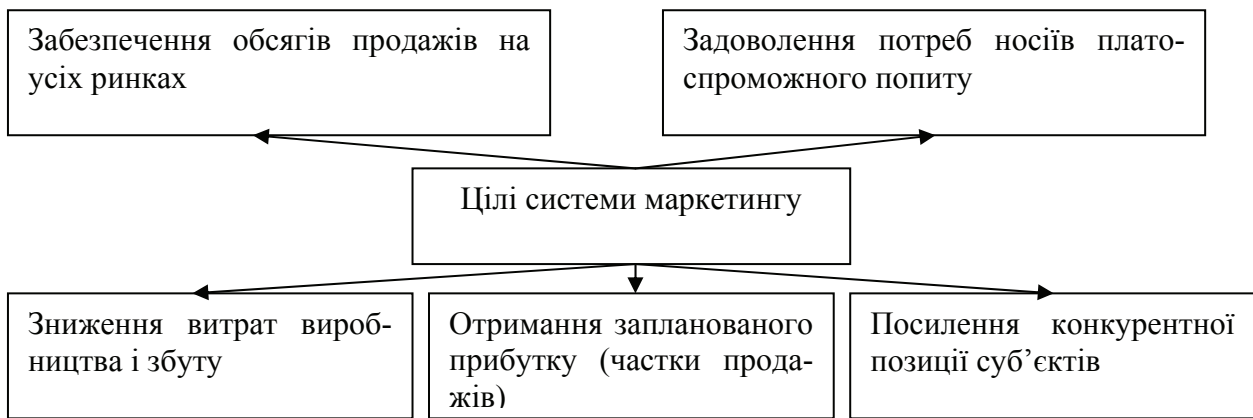


Рис. 2. Цілі системи маркетингу

Система маркетингу повинна погоджувати процеси внутрішнього середовища у відповідність з цільовими планами чи програмами дій підприємства з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Отже, основну мету системи маркетингу можна визначити як забезпечення цілей розвитку суб'єкту шляхом узгодження попиту і пропозиції при мінімальних витратах на всіх стадіях просування товару з урахуванням потреб споживача й підвищення якості та добробуту населення. Одне з головних призначень системи маркетингу поряд із усебічним задоволенням потреб споживачів та відповідною орієнтацією виробництва, – це забезпечення стабільної роботи на ринку, яке неможливе без ретельного його вивчення [9, с.56-63] та аналізу. Така діяльність має ознаки циклічності та безперервності, що відображаються у відповідному ступені активності при прийнятті маркетингових рішень.

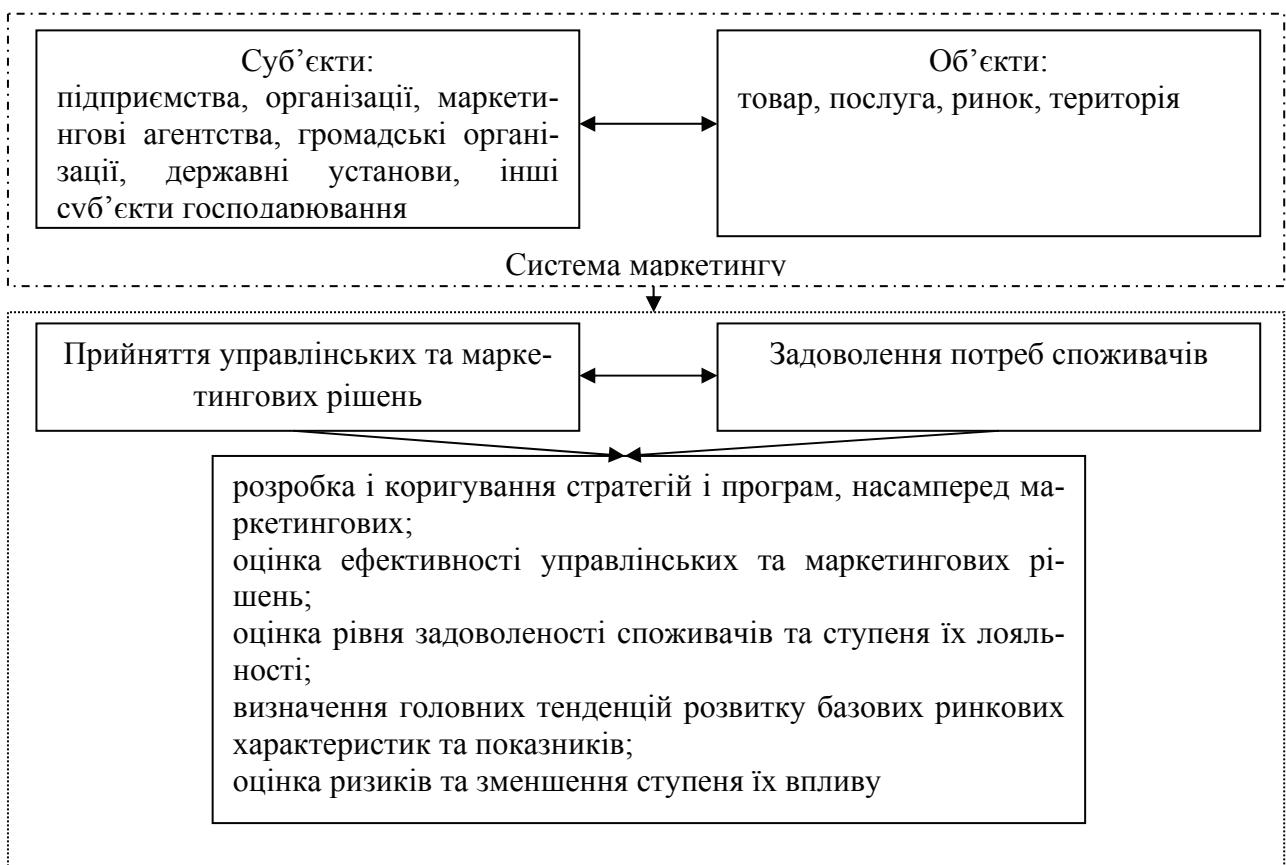


Рис. 3. Система маркетингу підприємства

Маркетинг застосовується при функціонуванні суб'єкту в ринкових умовах, тому що виступає у вигляді реальної системи, яка пов'язує внутрішню і зовнішню діяльність фірми, а також координує взаємодію всіх суб'єктів, що входять в систему маркетингу. Але при цьому рівень застосування маркетингового інструментарію знаходиться в прямій залежності від

того, в якій мірі розвинені ринкові відносини. До суб'єктів системи маркетингу відносяться суб'єкти господарювання, які виконують прямо або опосередковано маркетингові функції.

Об'єктом системи маркетингу є все те, «до чого, до кого або чію увагу необхідно привернути, щоб викликати дії, бажані для того, хто здійснює маркетингову діяльність». Нами виявлено та обґрунтовано взаємозв'язок суб'єктів і об'єктів щодо виконаних цілей системи маркетингу підприємства (рис. 3). Кожна система може бути представлена як елемент системи більшого масштабу, тобто системи більш високого рівня, і у свою чергу, відзначений елемент можна розглядати як самостійну систему. Виокремлення елементів у складних системах опосередковано виділенню взаємопов'язаних підсистем, які становлять відносно самостійні частини системи [10, с.42-57; 11, с.356-389]. Система маркетингу перш за все розглядається на рівні підприємства. Вона є функціональною підсистемою останнього, що розглядається в роботах вчених [6, с.88-115; 13, с.303-306; 14, с.156-178], автори яких виділяють підсистеми суб'єкта господарювання на основі функціонального підходу, який базується на функціональних сферах суб'єкта господарювання.

Система маркетингу є ведучою складовою суб'єкту господарювання, що розміщується у центрі системи управління підприємством (рис. 4) і суттєво впливає на усі інші функціональні підсистеми, намагаючись адаптувати їх під свої цілі, а потім у межах системи підприємства адаптується до умов зовнішнього середовища, або впливає на нього [15, с.201-213].

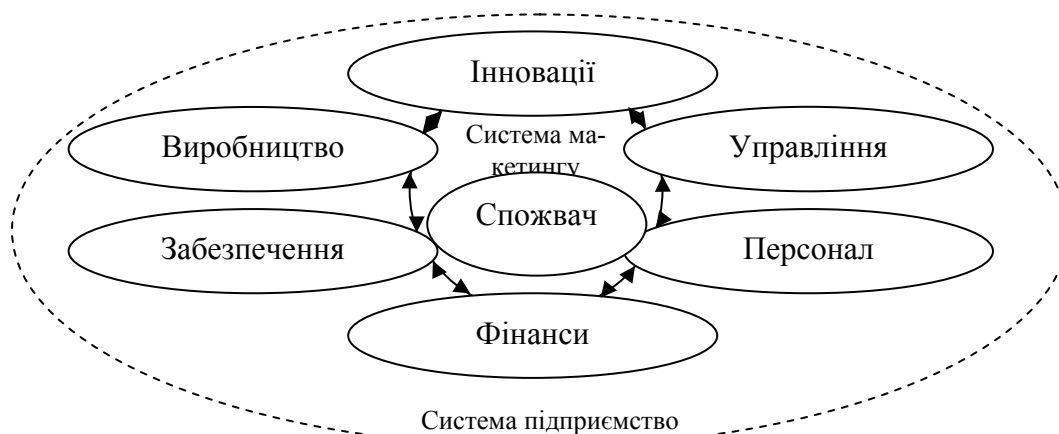


Рис. 4. Ієрархія системи підприємство та його підсистем

Система маркетингу інтегрує інші підсистеми суб'єкту господарювання у певну взаємопов'язану та взаємозалежну сукупність, що спрямована та функціонує для задоволення потреб споживачів цільового ринку. Саме ця інтегруюча роль забезпечує цілісність системи управління підприємством та стабільність його розвитку в умовах невизначеності. Крім того, система маркетингу щодо функціонування та розвитку суб'єкту господарювання забезпечує наступне:

- формування кількісних і якісних показників, завдяки яким формуються конкурентні переваги підприємства;
- обґрунтування та прийняття стратегічних управлінських рішень щодо сфери діяльності підприємства;
- здійснення діяльності суб'єктом господарювання (від формування ідеї щодо нового товару до його використання) на принципах комплексності, послідовності;
- використання потенційних можливостей у привабливих підприємницьких галузях;
- орієнтування виробничо-збутової діяльності підприємства на максимальне задоволення потреб суб'єктів цільового ринку;
- врахування перспектив щодо розширення та оновлення товарного асортименту (номенклатури) згідно потреб споживачів і умов використання;
- орієнтування на довгостроковий розвиток взаємовідносин та взаємозв'язків підприємства із іншими суб'єктами;

- визначення рівня і місця підприємництва у зовнішньому середовищі;
- аналіз та дослідження причин відставання від конкурентів;
- виявлення існуючого та формування потенційного попиту шляхом комплексного вивчення стану ринку та перспектив його розвитку.

Загалом визначальним значенням підсистеми маркетингу для системи вищого рівня полягає у проведенні аналізу на основі результатів відповідних маркетингових досліджень. При цьому головне завдання полягає у орієнтації системи управління підприємством на потреби цільового ринку та отримання на цій основі конкурентних переваг. Отже, місце системи маркетингу вбачається у забезпеченні всієї системи управління підприємства інформацією, яка потрібна для прийняття обґрунтованих релевантних управлінських рішень та їх коригування в залежності від впливу оточення.

Висновки та перспективи подальших розробок. Вищерозглянуте свідчить про те, що поєднання системи маркетингу з будь-якими іншими підсистемами підприємства вказують на здатність СМП до компліментарності, тобто її інструментарій забезпечує вирішення завдань у всіх сферах діяльності суб'єкту господарювання. Система маркетингу має принципову відмінність та особливість від інших підсистем підприємства, яка полягає в тому, що кожний структурний підрозділ суб'єкту господарювання у процесах виконання власних функцій та взаємозв'язку з іншими коригує свої завдання відповідно до вимог ринку з урахуванням загальних цілей підприємства, його ресурсних обмежень та особливостей впливу навколишнього середовища тощо. Перспективи подальших досліджень вбачаються у виявленні особливостей формування, функціонування та розвитку системи маркетингу підприємства.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2001. – 725 с.
2. Система маркетингових досліджень: [монографія] / А. В. Федорченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 267 с.
3. Морохова В. О. Планування та організування маркетингової діяльності підприємства : [монографія] / В. О. Морохова, О. В. Ковальчук. – Луцьк: ЛТДУ, 2006. – 176 с.
4. Багиев Г. Л. Маркетинг: [учеб. пособ.] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – М.: Экономика, 2001. – 512 с.
5. Окландер М. А. Маркетинг у секторах національної економіки: [монографія] / М. А. Окландер. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 234 с.
6. Дубницький В. И. Механизмы управления маркетингом промышленного комплекса региона / В. И. Дубницкий. – Донецк: ТЭПИ НАН Украины; ООО «Юго-Восток, Лтд, 2003. – 324 с.
7. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятия на основе маркетинга: [монографія] / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2004. – 148 с.
8. Тарталов І. О. Використання маркетингових інновацій в діяльності підприємств / І. О. Тарталов // Проблеми науки. – 2005. – № 6. – С. 23–26.
9. Балабанова Л. В. Маркетинг відносин в системі управління підприємством: [монографія] / Л. В. Балабанова, С. В. Чернишева. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 280 с.
10. Исаев В. В. Общая теория социально-экономических систем : [учеб. пособ.] / В. В. Исаев, А. М. Немчин. – СПб. : Изд. дом «Бизнес-пресса», 2002. – 176 с.
11. Концептуальні засади управління підприємством як економічною системою: [монографія] / за заг. ред. канд. екон. наук, доцента В. О. Коюди. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. – 416 с.
12. Решетнякова И. Л. Стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях: [монографія] / И. Л. Решетнякова. – Луганск: Изд. Восточноукраинского государственного университета, 1998. – 272 с.
13. Дороніна М. С. Управління економічними та соціальними процесами підприємства: [монографія] / М. С. Дороніна. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 432 с.
14. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия: [науч. издание] / Ю. Б. Иванов. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.
15. Тімонін О. М. Технічне переозброєння підприємства на основі концепції маркетингу: [монографія] / О. М. Тімонін, К. В. Ларіна. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2008. – 256 с.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ПЛАНУВАННЯМ ВИРОБНИЦТВА ПО СЛАБКИХ СИГНАЛАХ

Дану статтю присвячено проблемам експрес-діагностики економічного середовища і методу управління плануванням виробництва за слабкими сигналами. Цим питанням не приділено уваги ні в теорії, ні в практиці. Це обумовлює актуальність розробки підходів до утворення антикризових систем управління організацією на основі виявлення та аналізу слабких сигналів із використанням сучасних інформаційних технологій.

This paper deals with problems express-diagnostic and economic environment and management, production planning on weak signals. These problems are not neglected either in theory or in practice. All this causes the importance of developing approaches to the creation of crisis management systems organization based on the identification and analysis of weak signals with the use of modern information technology.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У даний час зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі фірми можуть відбуватися дуже швидко. Як правило, до початку дії будь-якої загрози з боку зовнішнього середовища практично неможливо отримати вичерпну інформацію щодо можливих наслідків і напрямки дії даної загрози. Очікуючи отримання достатньої інформації для рішучих заходів у відповідь, компанія страждає від раптових змін, а отримавши неповну інформацію, компанія також не може зробити продуманих заходів з метою вирішення виниклої проблеми. Будь-яка система управління підприємством працює ефективно, якщо вона здатна активно і адекватно впливати на можливі зміни як з боку зовнішнього, так і внутрішнього середовища і приводити систему в стан сталого розвитку. Активне управління виникаючими змінами можна назвати випереджаючим. Такий підхід передбачає використання методів і засобів раннього фіксування насувається дисбалансу в організації на основі так званих «слабких сигналів».

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Слід відзначити досить велику увагу авторів та дослідників до питань аналізу зовнішнього середовища підприємства, виявлення домінуючих чинників, які визначають можливості та загрози, розробці окремих адаптаційних механізмів в умовах швидкоплинних зовнішнього оточення. Питання оцінки та аналізу зовнішнього середовища підприємства розглядаються у працях Ансоффа [1, с.215-346], Е. А. Уткіна [2, с.225-239], В. С. Юкаєва [3, с.280-310], В. В. Глущенко [4, с.429-467], А. Гладстоуна [5, с.112-129], А. В. Велькова [6, с.222-284], З. Є. Шершневої, О. І. Ковтун, О. С. Віханського та ін. Також все більшої актуальності набувають економіко-математичні методи і моделі в прийнятті управлінських рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під «слабким сигналом», як відомо, розуміється саме та первинна інформація про ранні симптоми дисбалансу в організації, без урахування якої і без прийняття в зв'язку з цим оперативних запобіжних заходів, організація з найбільшою очевидністю буде йти до стану дестабілізації.

Управління по слабких сигналах являє собою стратегічний інструмент управління в умовах швидких змін у зовнішньому середовищі, коли фірма збільшує свою активність у міру отримання більш точної інформації про ринок. Виявлення слабких сигналів вимагає від спостерігача чуйності, високої винахідливості і кваліфікації.

Серед авторів, які використовують економіко-математичний апарат в економічних рішеннях, відзначимо Л.А. Базилевича, Д. В. Соколова, Л. К. Франєва [7, с.156-190] та ін. У той же час питанням використання математичного апарату в стратегічному управлінні та

прийнятті довгострокових стратегічних рішень приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка економіко-математичної моделі керування плануванням виробництва по слабких сигналах з метою формування стратегічних виробничих програм, які будуть здатні адаптуватися до зовнішніх умов, що змінюються господарювання та об'єктивно відображати результати виробничої діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слабкий сигнал – це ситуація, коли керівник або керівний персонал на рівні розрахунків прогнозів фіксують, що в процесі виробництва можливий збій (зменшення нормативного зачепила заготовки) або ж на ринку збуту з'являється інформація про підготовку до продажу більш конкурентоспроможної продукції або ж зменшення ємності ринку, але поки не відомі причини.

Слабкі сигнали – це індикатори, які підштовхують нас до прийняття будь-яких рішень. Поява слабого сигналу – це початок наших дій:

- спостереження.
- визначення відносної сили або слабкості сигналу. Сигнал посилюється – джерела небезпеки стають зрозумілі, до перших двох дій додаються ще два: зниження зовнішньої стратегічної вразливості та підвищення внутрішньої гнучкості.
- далі сигнал стає сильним, масштаби небезпеки набувають конкретних обрисів – додаткові дії.
- розробка підготовчих планів і заходів та їх реалізація. Шляхи вирішення проблеми визначаються, результати намічених контрзаходів передбачувані.
- плани практичних заходів та їх реалізація.

Збільшення сили сигналу – причина можливих змін на ринку (поява нових технологій, нових потреб або цінностей у споживачів тощо) стає очевидною, але самі зміни ще не відбулися, явища ще немає, а величина сигналу вже значно перевищує «шумовий поріг».

Сприйняття сигналу – явище вже є, конкретна небезпека для бізнесу встановлена; величина сигналу достатня, щоб розвіяти останні сумніви в майбутні зміни, що передбачає необхідність переходу на більш високі рівні обізнаності, коли з'явиться можливість прорахувати величину необхідних капіталовкладень і можливих доходів при адекватній реакції фірми на нові зміни на ринку.

У міру збільшення сили сигналів особливо важливими видаються такі послідовні кроки:

- аналіз діяльності виробництва та оцінки технічного рівня виробництва та конкурентоспроможності продукції, можливості збою поставок і зміна цін на сировину та енергоносії;
- активізація збору інформації про ринок і аналізу такої інформації при першій появі слабких сигналів;
- підготовка фірми до дій у разі підтвердження інформації про нові можливості / небезпеки на ринку при збільшенні сили сигналів;
- енергійні практичні дії з використання реальних і вже очевидних всім змін у ринковій ситуації в обгін конкурентів, які через те, що для них нові ринкові зміни стали повною несподіванкою, стоять у нерішучості «на старті».

Наведений вище алгоритм управління по слабких сигналах, мабуть, єдино прийнятний підхід до оперативного реагування на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, що обумовлюють застосування тих чи інших стратегій у галузі організаційного, економічного, соціального управління підприємством.

На підставі аналізу різних наукових джерел може бути запропонована методика управління і планування по слабких сигналах підтримкою певного рівня запасів матеріалів і комплектуючих на складі фірми в плановий період.

Нехай встановлені нормативні запаси комплектів кожного виду і обраний плановий інтервал. Функцію, яка визначає результат роботи підрозділу в кінці планового інтервалу, запишемо у вигляді:

$$f(x,y) = \sum_{i=1}^n T_i [x_i - a_i(x_i - y_i) - b_i(x_i - d_i)] - V \quad (1)$$

Тут прийняті такі позначення:

n – кількість різних видів заготовок;

d_i – нормативний план зі здачі комплектів i -го виду протягом планового інтервалу

$$d = (d_1, \dots, d_n);$$

x_i – число комплектів i -го виду, випущених підрозділом за плановий інтервал

$$x = (x_1, \dots, x_n);$$

y_i – прийнятий план випуску комплектів i -го виду протягом планового інтервалу

$$y = (y_1, \dots, y_n);$$

T_i – вартість, створювана в підрозділі при виготовленні одного комплекту 1-го виду;

a_i, b_i – позитивні числа;

V – загальна сума заробітної плати, виплаченої працівникам підрозділу за плановий інтервал.

Слід пояснити сенс деяких з введених величин. Нехай u_i – кількість зданих комплектів i -го виду на початок планового інтервалу; w_i – число зданих комплектів i -го виду на кінець планового інтервалу; p_i – заплановане число комплектів i -го виду на кінець планового інтервалу; V_i – нормативна величина запасу комплектів i -го виду. Число d_i визначається з умов, щоб було забезпечено встановлення завдання щодо випуску i -ї заготовки і запас комплектів i -го виду, рівний нормативному. За даних позначень $d_i = p_i - u_i$, $x_i = w_i - u_i$.

У першу чергу слід довести, що функція (1) задовольняє основні вимоги до методики визначення результатів виробничої діяльності. При заданому X максимум функції досягається при $Y = X$. Іншими словами, при відомому фактичному випуску результат буде тим кращий, чим ближче раніше прийнятий план до фактичного випуску. Найкращий результат може бути отриманий, якщо передбачається точне виконання прийнятого плану, тобто $X = Y$. За умови $X = Y$ максимум функції досягається при $y = d$. Це означає, що стимулюється прийняття нормативного, заздалегідь розрахованого плану.

Для дослідження функції (1) при зміні різних пар слід зупинитися на питанні визначення чисел a_i і b_i . З цією метою введемо в розгляд функцію:

$$f_i(x_i, y_i) = T_i [x_i - a_i(x_i - y_i) - b_i(x_i - d_i)] \quad (2)$$

Коефіцієнти можна приблизно визначити виходячи з таких міркувань. Якщо кількість зданих комплектів i -го виду за умови виконання плану з випуску заготовок до кінця планового інтервалу не залишилося. Відсутність запасу ставить під загрозу подальше виконання плану випуску заготовок. Тому необхідно вимагати, щоб у даному випадку при будь-якому y_i виконувалася умова $f_i(x_i, y_i) < 0$, тобто:

$$\max [d_i - j_i - a_i(d_i - j_i - y_i) - b_i j_i] = d_i j_i - b_i j_i < 0 \quad (3)$$

$$\text{З останньої нерівності отримуємо: } b_i > d_i / j_i - 1 \quad (4)$$

Потрібно зазначити, що умова (4) при позитивних b_i , як правило, виконується,

оскільки тривалість планового інтервалу менше нормативного запасу, вираженого в днях. Умова (4) виявляється істотним при значному невиконанні плану випуску заготовок, коли $d_i > j_i$. Для визначення коефіцієнта d_i розглянемо ситуацію, коли $y_i \neq d_i$. Якщо при заданих y_i, d_i виконується нерівність $y_i > d_i$, то на відрізку $[d_i, y_i]$ функція $f_i(x_i, y_i)$ має монотонно зростати з ростом x_i . Остання вимога випливає з того, що невиконання прийнятого плану, навіть якщо він трохи перевищує величину d_i , небажано, оскільки на прийнятий план орієнтуються інші підрозділи фірм. Враховуючи, що на відрізку $[d_i, y_i]$

$$f_i(x_i, y_i) = T_i [x_i + d_i x_i + b_i x_i + d_i y_i - b_i d_i] \quad (5)$$

Отримаємо $d_i > b_i - 1$. Звідси, що $b_i > 1$.

Якщо при заданих y_i, d_i , виконується нерівність $y_i < d_i$, то на відрізку $[d_i, y_i]$ функція $f_i(x_i, y_i)$ не повинна падати зі зростанням x_i . Дійсно, в цьому випадку перевиконання прийнятого плану не повинно зменшувати результат до тих пір, поки $x_i \leq d_i$. Неважко перевірити, що остання умова не суперечить жодному з раніше сформульованих вимог до функції $f(x, y)$. На відрізку $[d_i, y_i]$:

$$f_i(x_i, y_i) = T_i [x_i - d_i x_i + b_i x_i + d_i y_i - b_i d_i] \quad (6)$$

тому $d_i \leq b_i + 1$. Остання умова, поряд з умовою, $b_i > 1$, визначає співвідношення між коефіцієнтами d_i, b_i .

При великій величині нормативних запасів коефіцієнти можуть бути великими, наприклад, $d_i = 0.5$; $b_i = 1.2$.

При невеликій величині нормативних запасів підвищується вимога до жорсткості управління. У цьому випадку коефіцієнти повинні бути досить великими. Для точного визначення коефіцієнтів необхідно проводити більш детальний економічний аналіз виробництва, який має визначити, якою мірою відхилення $(x_i - y_i)$, $(x_i - d_i)$ негативно позначаються на виробництві.

Для того, щоб переконатися у придатності функції $f(x, y)$, досліджуємо на конкретному прикладі функцію $f_i(x_i, y_i)$ при зміні різних змінних. Нехай $d_i = 10$; $a_i = 0.5$; $b_i = 1.2$; $T_i = 1$.

Функція $f_i(x_i, y_i)$ дорівнює $[x_i - 0.5(x_i - y_i) - 1.2(x_i - 10)]$. Функція $f_i(x_i, 10)$ швидко росте зі зростанням x_i , при $x_i < 10$ та зменшується, але повільніше, зі зростанням x_i при $x_i > 10$. Функція $f_i(x_i, 8)$ швидко росте при $x_i < 8$, повільно зростає при $8 < x_i < 10$ та убыває при $x_i > 10$. Функція $f_i(x_i, 12)$ швидко росте при $x_i < 10$, більш повільніше зростає при $10 < x_i < 12$ та убыває при $x_i > 12$.

Наприкінці, при умовах $x_i = y_i$ функція $f_i(x_i, y_i)$ росте при $y_i < 10$ та убыває при $y_i > 10$, досягаючи максимуму при $y_i = 10$.

Проведений аналіз показує, що функція (1) задовольняє всі основні вимоги до методу доведення планових завдань і визначення результатів роботи. Пропонована методика стимулює комплексний випуск заготовок. Оскільки результат залежить від числа виготовлених комплектів, то виявляється не вигідним виготовлення окремого виду заготовок,

зданих на склад в достатній кількості. Крім того, якщо відсутня можливість укомплектування повної номенклатури заготовок, то основною метою організації виробництва в цеху заготовок є укомплектування максимальної номенклатури заготовок у необхідному обсязі.

На початку планового періоду годиться $X = Y$, тому що тільки в цьому випадку можна розраховувати на високий результат. Тому при плануванні функції $f(x, y)$ є локальною цільовою функцією, максимум якої може бути досягнутий при виконанні умови $y = d$ і при мінімальному значенні V . У кінці планового періоду функція $f(x, y)$ визначить результат виробничої діяльності, який дорівнює вартості всієї виробленої продукції в цеху за вирахуванням виплаченої загальної суми заробітної плати та витрат (у вартісному вираженні), які обумовлені невідповідністю прийнятих планів та фактичного виконання, а також невідповідністю фактичного виконання і найбільш бажаного плану.

Втрати через невідповідність прийнятих планів та фактичного випуску можуть бути викликані наступними обставинами. Оскільки планування полягає в тому, щоб забезпечити в подальшому узгоджену роботу всіх ланок виробництва, то відхилення фактичного випуску від заздалегідь прийнятих планів, на які орієнтуються всі підрозділи підприємства, створюють деякі диспропорції, затримки в процесах виробництва і негативно позначаються на ефективності виробництва, вимагають додаткових витрат. Невідповідність величин x_i, d_i також призводить до додаткових витрат. При $x_i < d_i$ фактичний зацепив стає менше нормативного, що може призвести (при значних відхиленнях) до порушень нормального перебігу виробничих процесів, до постійних простоїв і невиконання плану випуску. При $x_i > d_i$ утворюються наднормативні запаси, які потребують додаткових витрат на зберігання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, використання передбачуваної економіко-математичної моделі дозволяє здійснювати зміну планів виробничої діяльності підприємства по слабких сигналах (нормативні залишки на складі) і в цілому об'єктивно оцінювати результати виробничої діяльності. Це підвищить ефективність управлінських рішень в умовах невизначеності і швидкої змінності зовнішнього середовища підприємства, знизить вірогідність і силу впливу загроз у діяльності суб'єкта господарювання.

Література

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф, Л. К. Франева [пер. с англ. Ф. П. Тарасенко]. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Стратегическое планирование / [под ред. Э. А. Уткина]. – М.: Прогресс, 2008. – 328 с.
3. Юкаев В. С. Управленческое решение / В. С. Юкаев, И. К. Дашков. – М.: Экономика, 1999. – 340 с.
4. Глущенко В. В. Менеджмент: системные основы / В. В. Глущенко. – М.: Прогресс, 2008. – 560 с.
5. Гладстоун А. Управленческое консультирование / А. Гладстоун. – М.: Интерэкспорт, 2002. – 218 с.
6. Вельков А. В. Стратегическое управление корпоративными инновациями / А. В. Вельков. – СПб.: Питер, 1998. – 340 с.
7. Базилевич Л. А. Модели и методы рационализации и проектирования организационных структур управления / Л. А. Базилевич, Д. В. Соколов, Л. К. Франева – Л.: ЛФЭИ, 1991. – 300 с.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРИВАТНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті досліджено теоретичні та практичні аспекти організації праці на приватних підприємствах, виявлено вплив нових сучасних прийомів та методів праці на створення оптимальних способів виконання виробничих завдань. Досліджено ефективність використання трудових ресурсів, зроблено висновки щодо необхідності модернізації виробництва та вдосконалення організації праці.

Theoretical and practical aspects of work organization at private enterprises are investigated in the article; impact of new modern techniques and working methods to create optimal ways to perform production tasks are found out. Efficient use of labour resources is researched, some conclusions concerning the necessity of production modernization and improvement of work organization are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У кризовий період посилюється конкуренція у зв'язку з тим що, підвищення ефективності стає вирішальною умовою не лише розвитку але і виживання підприємства. Значення чинників, які впливають на результативність виробництва, зростають. Одним із них є науково обґрунтована організація праці, яка є предметом дослідження науки і практики ось уже більше 100 років. Конкретне соціально-економічне завдання оптимізації організації праці є предметом щоденної практичної діяльності керівників і спеціалістів підприємств всіх форм власності. При цьому для промислових підприємств особливою складністю є організація праці саме основних та допоміжних робітників, які є головними, оскільки безпосередньо створюють матеріальні цінності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У процесі дослідження теоретичних аспектів організації праці виявлено, що поступово вони змінюються від «тейлоризму» до сучасних концепцій «збагачення змісту праці», «гуманізації праці», «наукової організації праці», а це призводить до змін в сутності завдань організації праці, в створенні умов праці, організації трудового процесу та його раціоналізації. Дослідження з проблем організації праці та трудових відносин відображені в працях А. В. Мерзляка, Є. П. Михайлова, М. Х. Корецького, В. М. Лукашевича, П. Ю. Буряка, Б. А. Карпинського та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В основі будь-якого виробництва лежить трудовий процес, який організовано шляхом прикладання людиною розумових і фізичних зусиль для одержання корисного результату [1, с.21]. Разом з тим на приватних підприємствах не завжди приділяють належну увагу науковій організації праці та створенню належних умов.

Постановка завдання. Дослідження співставлення теоретичних підходів та практичного впровадження елементів наукової організації праці на приватних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Матеріально-енергетичні трудові процеси характерні для робітників, оскільки предметом та продуктом праці для них є матеріальні речі (сировина, матеріали, деталі, машини тощо) або енергія. Функціональний поділ праці між різними категоріями працівників підприємства відбувається залежно від характеру виконуваних ними функцій і участі у виробничому процесі та поділяються на ручні, машинно-ручні, машинні і автоматизовані, які, в свою чергу, складаються з операцій. Операція є основною одиницею поділу праці на підприємстві. Вона характеризується незмінністю робочого місця, предмету праці й виконавця. Зміна хоча б однієї з цих ознак свідчить про завершення однієї операції і початок іншої або про завершення роботи [2, с.177].

Головним завданням при виконанні операцій є забезпечення їх ефективності шляхом використання раціональних прийомів і методів праці. Для підтримання на належному рівні організації праці велике значення має виявлення нових сучасних прийомів та методів праці, вивчення передового досвіду, здійснення його наукового аналізу, розробка і проектування оптимальних способів виконання виробничих завдань.

Прийоми і методи праці слід вважати раціональними, якщо їх застосування дає ефективні результати праці, високу продуктивність при забезпеченні належної якості продукції, дотриманні вимог щодо правил використання обладнання, норм витрат матеріалів та енергії, інтенсивності праці виконавців [3, с.41]. При цьому раціоналізація процесу праці не повинна призводити до погіршення умов праці співробітників, перевитрат сировини, матеріалів та енергії, порушення правил експлуатації обладнання, зниження якості продукції. Тільки за таких умов раціоналізація трудового процесу може бути визнана доцільною і ефективною. Важливо зазначити, що раціоналізація прийомів і методів праці стосується машинно-ручних і інших трудових процесів. У ринкових умовах, коли відбувається посилення конкуренції як між підприємствами, так і між працівниками, досягнутий досвід високопродуктивної праці часто стає комерційною таємницею, і навіть високорентабельним товаром. У таких умовах проблеми раціоналізації трудового процесу набувають ще більшої значимості оскільки за рахунок цього можна без великих матеріальних або фінансових витрат досягти суттєвого зростання продуктивності праці, підвищення якості продукції та загальної ефективності роботи підприємства. Але для цього слід створити належні умови праці, які класифікують так (рис. 1.):



Рис. 1. Класифікація умов праці [4, с.25]

Висока працездатність забезпечується лише в тому випадку, коли створені умови для виконання певної роботи протягом заданого часу і залежить від чинників як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру (статі, віку, стану здоров'я, рівня кваліфікації) [5, с.65].

Для забезпечення необхідних умов організації праці слід використовувати рекомендації МОП, які визначають основні чинники виробничого середовища, що впливають на працездатність людини у процесі виробництва. Так, на ефективність праці

впливає положення тіла людини відносно засобів виробництва, температура, вологість тощо. На працездатність впливає також ступінь забруднення повітря, виробничий шум і допустимі вібрації або поштовхи [6, с.33-34]. На працездатність людини також впливають особистісні фактори: її настрій, ставлення до праці, стан здоров'я та ін.

Чинники виробничого середовища мають психологічні і фізіологічні межі. Психологічна межа характеризується певними нормативами, перевищення яких викликає у працюючих відчуття дискомфорту.

Фізіологічна межа характеризується такими нормативами, перевищення яких потребує припинення роботи. Кожний із цих чинників виробничого середовища діє відокремлено і його вплив необхідно враховувати під час атестації і паспортизації робочого місця, які слід проводити кожного року [7, с.177]. Основна мета атестації полягає у врегулюванні відносин між власником або уповноваженим ним органом і працівниками щодо реалізації їхніх прав на здорові і безпечні умови праці, пільгове пенсійне забезпечення, пільги та компенсації за роботу в несприятливих умовах. Таким чином встановлено, що робоче місце оцінюється з урахуванням впливу на працюючих всіх чинників виробничого середовища і трудового процесу. На підставі комплексної оцінки робочі місця відносять до одного із видів умов праці:

- з особливо шкідливими й особливо важкими умовами праці;
- зі шкідливими і важкими умовами праці;
- зі шкідливими умовами праці [8, с.91].

Ці дані заносять до Карти умов праці. Керівництву приватного підприємства на основі цих даних необхідно здійснити першочергові заходи щодо поліпшення робочих місць з несприятливими умовами праці.

Практика організації праці на приватних підприємствах показує, що умови праці можуть бути покращені шляхом зіставлення фактичних умов праці з нормативними, прийнятими для державних підприємств. Зараз все більшого значення набуває проблема поліпшення умов праці шляхом впровадження нової техніки, технологій, оздоровлення виробничого середовища, врахування вимог естетики праці. Це дуже важливо враховувати при створенні нових приватних підприємств. Організація праці тісно пов'язана з дисципліною, яка є об'єктивно необхідною формою зв'язку між працівниками, що беруть участь у спільному процесі праці. Основна вимога дисципліни праці полягає в тому, щоб люди дотримувалися певного, чітко визначеного порядку трудової поведінки. Для забезпечення належної дисципліни необхідно застосовувати різноманітні методи її зміцнення: адміністративні, правові, організаційні, економічні, матеріальні і моральні [9, с.163]. Лише точне виконання всіх вимог посадових обов'язків, правил експлуатації обладнання, правил охорони праці й техніки безпеки виробничого процесу складає дисципліну праці. Зараз роботодавці підвищують вимоги щодо відповідальності кожного працівника за кінцеві результати своєї праці, її високу якість і абсолютну надійність [10, с.55]. В умовах ринкової економіки підприємство не може досягти успіхів у конкурентній боротьбі, якщо у трудовому колективі не пануватиме висока дисципліна, яка ґрунтується на колективній і особистій зацікавленості працівників у високих кінцевих результатах діяльності. Одночасно відбуваються принципові зміни і в питаннях використання підприємством трудових ресурсів. Від того, як працює трудовий колектив, залежать обсяг і своєчасність виконання всіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів і, як наслідок, обсяг виробленої продукції, її собівартість, прибуток і інші економічні показники. Щоб забезпечити безперервність праці, слід здійснювати аналіз використання трудових ресурсів, який полягає в точному оцінюванні виконання встановлених завдань, виявленні резервів подальшого зростання продуктивності праці й ощадливої витрати фонду заробітної плати та досягненні збільшення виробництва продукції.

При аналізі використання трудових ресурсів нами було приділено увагу правильності оцінки і дотриманню встановленого ліміту чисельності працюючих, що впливає на виконання запланованих завдань, темпи зростання виробітку на одного основного робітника

й одного працюючого; досліджено використання робочого часу та вплив цілодобових і внутрізмінних простоїв на продуктивність праці й обсяг виробленої продукції. Доцільно, щоб на приватних промислових підприємствах здійснювалась оцінка забезпеченості підприємства необхідними кадрами за чисельністю, складом, структурою, рівнем кваліфікації, встановлювалась відповідність їх кваліфікації вимогам виробництва. Досліджуючи забезпеченість трудовими ресурсами приватного підприємства (далі ПП) «АМІ», виявлено, що є проблема з укомплектуванням таких категорій працівників як інженерно-технічні робітники і службовці-забезпеченість всього 90% та в додаткових робітниках – 95%. Слід зазначити, що кваліфікаційний рівень працівників ПП «АМІ» за 2008 – 2009 р. р. дещо підвищився (табл. 1)

Таблиця 1

Склад робітників ПП «АМІ» за рівнем кваліфікації

Розряд робітників	Тарифні коефіцієнти	Чисельність робітників на кінець року, осіб.		
		2008 рік	2009 рік	Зміни
I	1,00	10	6	-4
II	1,30	15	13	-2
III	1,69	20	25	5
IV	1,96	50	68	18
V	2,27	35	33	-2
VI	2,63	20	25	5
Разом	-	150	170	20
Середній тарифний розряд		3,96	4,0	0,12
Середній тарифний коефіцієнт		1,95	1,9	0,04

Аналіз змін вікової структури персоналу показав, що збільшилась кількість робітників віком від 20 до 50 років, а зменшилась – пенсійного віку. Одночасно зросла кількість працівників з середньою спеціальною освітою. У цілому штат працівників ПП «АМІ» складається переважно з людей середнього віку, які мають середню освіту за фахом. Досить мала питома вага молоді (5,3%), що свідчить, про непривабливість праці для цієї категорії працівників. У подальшому на підприємстві можуть бути проблеми з поповненням штату молодими робітниками. Аналіз використання фонду робочого часу показав, що є значні його втрати (табл. 2)

Таблиця 2

Використання фонду робочого часу робітниками підприємства

Показник	2009 рік		Відхилення від плану (+,-)
	План	Факт	
Середньорічна чисельність робітників (ЧР)	160	164	+4
Відпрацьовано днів одним робітником за рік (Д)	225	215	-10
Відпрацьовано годин одним робітником за рік (Г)	1755	1612,5	-142,5
Середня тривалість робочого дня (Т), год.	7,8	7,5	-0,3
Загальний фонд робочого часу (ФРЧ), люд.-год.	280800	264450	-16350

Фактичний робочий час залежить від чисельності робітників, кількості відпрацьованих днів одним робітником у середньому за рік і середньої тривалості робочого дня. Цю залежність можна представити в такий спосіб:

$$\Phi PЧ = ЧРДТ \quad (1)$$

На ПП «АМІ» у 2009 році фактичний робочий час був менший від планового на 16350 годин, у тому числі за рахунок зміни факторів:

а) чисельності робітників

$$\Delta \Phi PЧ_{\text{чр}} = (ЧР_{\text{ф}} - ЧР_{\text{пл}}) \cdot Д_{\text{пл}} \cdot Т_{\text{пл}}, \quad (2)$$

$$\Delta \Phi PЧ_{\text{чр}} = (164 - 160) \cdot 225 \cdot 7,8 = +7020 \text{ год.};$$

б) кількості відпрацьованих днів одним робітником:

$$\Delta \Phi PЧ_{\text{д}} = ЧР_{\text{ф}} \cdot (Д_{\text{ф}} - Д_{\text{пл}}) \cdot Т_{\text{пл}}, \quad (3)$$

$$\Delta \Phi PЧ_{\text{д}} = 164 \cdot (215 - 225) \cdot 7,8 = -12792 \text{ год.}$$

в) тривалості робочого дня:

$$\Delta \Phi PЧ_{\text{т}} = ЧР_{\text{ф}} \cdot Д_{\text{ф}} \cdot (Т_{\text{ф}} - Т_{\text{пл}}) \quad (4)$$

$$\Delta \Phi PЧ_{\text{т}} = 164 \cdot 215 \cdot (7,5 - 7,8) = -10578 \text{ год.}$$

Як видно з наведених даних, підприємство використовує наявні трудові ресурси недостатньо повно. Більша частина втрат $[(492 + 197 + 656) \cdot 7,8 + 9840 = 20330 \text{ год.}]$ викликана суб'єктивними факторами - додаткові відпустки з дозволу адміністрації, прогули, простої із – за недоліків у організації праці, що можна вважати невикористаними резервами збільшення фонду робочого часу. Істотні, на даному підприємстві, й непродуктивні витрати праці (витрати робочого часу в результаті виготовлення забракованої продукції й виправлення браку, а також у зв'язку з відхиленнями від технологічного процесу) - вони становлять 1640 год. За рахунок цього рівень середньоденного виробітку знизився на 0,6%, або на 1,71 грн.

Скорочення втрат робочого часу, які обумовлені причинами, що залежать від трудового колективу, є резервом збільшення виробництва продукції, що не потребує додаткових капітальних вкладень і дозволяє швидко одержати віддачу. Є і інші шляхи. Так, модернізація діючого встаткування дозволила скоротити витрати праці на 5670 люд.-год., або на 2,02%, через що рівень середньоденного виробітку підвищився на 2,06%, або на 5,87 грн. У зв'язку зі збільшенням питомої ваги більш трудомісткого виробу А загальна сума трудових витрат зросла на 15200 люд.-год. У процесі дослідження проведено факторний аналіз змін рентабельності праці персоналу ПП «АМІ» залежно від основних показників, що впливають на ефективність. Дані для чинники аналізу рентабельності діяльності персоналу наведено в табл. 3.

Таблиця 3.

Факторний аналіз рентабельності діяльності персоналу.

Показник	2009 рік		
	План	Факт	Відхилення
Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	15477	17417	1940
Валовий обсяг виробництва продукції в поточних цінах звітного року, тис. грн.	80000	100320	20320
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	82410	96530	14120
Середньоспискова чисельність працівників, осіб	200	200	
Рентабельність продажів, %	18,78	18,04	-0,74
Питома вага продажів у вартості виробленої продукції	1,0301	0,9622	-0,0679
Середньорічний виробіток продукції одним працівником (у поточних цінах), тис. грн.	400	501,6	101,6
Прибуток на одного працівника, тис. грн.	77,385	87,085	9,7

Дані табл. 3 свідчать, що прибуток на одного працівника вище планового на 9,7 тис. грн.

З цього видно, що дана модель зручна, вона дозволяє погодити чинники зростання продуктивності праці з темпами зростання рентабельності праці персоналу.

Таким чином, створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих економічних результатів та належна організація праці основних та допоміжних робітників дозволить значно скоротити втрати робочого часу, вдосконалити процеси праці та досягти суттєвого підвищення ефективності виробництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз основних аспектів організації праці підтвердив, що на приватних підприємствах умови праці створюються в залежності від організаційно – технологічних процесів виробництва.

Виконання робіт планується відповідно категорії працівників, розподілу функцій, знань прийомів та методів праці.

Посилення конкуренції між підприємствами вимагає раціоналізації трудових процесів і підвищення ефективності, але при цьому чинники виробничого середовища мають відповідати нормативам, а працівники повинні мати безпечні умови праці та особисту зацікавленість в кінцевих результатах.

Подальші дослідження на приватних промислових підприємствах необхідно поглиблювати і розвивати в напрямку вдосконалення методики визначення раціонального професійно – кваліфікаційного складу і оцінки забезпеченості необхідними кадрами по чисельності та складу.

Потребує дослідження також стан трудової активності працівників підприємства, який дозволить створити інформаційну базу професійної діяльності і кваліфікаційного зростання кожного робітника.

Література

1. Мерзляк А. В. Економіка праці і соціально – трудові відносини / А. В. Мерзляк, Є. П. Михайлов, М. Х. Корецький, Г. О. Михайлова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
2. Новицкий Н. И., Организация, планирование и управление производством / Н. И. Новицкий, В. П. Пашуто. – М.: Финансы и статистика. 2007. – 576 с.
3. Туровец О. Организация производства и управление предприятием / О. Туровец, В. Попов, В. Родионов. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 544 с.
4. Плоткін Я. Д. Організація і планування виробництва на машинобудівному підприємстві / Я. Д. Плоткін, О. К. Янушкевич. – Львів: Світ, 2006. – 352 с.
5. Савельєва В. С. Управління персоналом / В. С. Савельєва, О. Л. Єськов. – К.: Професіонал, 2005. – 336 с.
6. Фахутдинов Р. А. Организация производства / Р. А. Фахутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 672 с.
7. Рогожин М. Ю. Управление персоналом / М. Ю. Рогожин. – М. Проспект: Велби, 2008. – 320 с.
8. Лукашевич В. М. Економіка праці та соціально – трудові відносини / В. М. Лукашевич. – Львів.: «Новий Світ - 2000», 2004. – 248 с.
9. Колпаков В. М. Управление развитием персонала / В. М. Колпаков. – К.: МАУП, 2006. – 712 с.
10. Буряк П. Ю. Економіка праці й соціально – економічні відносини / П. Ю. Буряк, Б. А. Карпинський, М. І. Григор'єва. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 440 с.

МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ЗБУТОВИХ КООПЕРАТИВІВ ВИРОБНИКІВ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

У статті проаналізовано роль збутових кооперативів виробників органічної продукції у процесі становлення органічної локальної продовольчої системи. Досліджено європейський досвід механізму функціонування органічних збутових кооперативів та зроблено висновок про необхідність використання кооперативної моделі збуту органічної продукції на вітчизняному ринку.

In the article an author is analyse the role of organic market cooperatives in the process of establishment of the organic local food system. It was investigated European experience of mechanism functionality of the organic market cooperatives and about the necessity of the use of cooperative model for market of organic products at the domestic market was concluded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Органічне сільське господарство відіграє важливу роль у модернізації аграрної системи та розвитку сільських територій в Європі. Першочерговий фокус органічного сільського господарства на сталому споживанні ресурсів та розвитку екологічного способу ведення господарства співпадає з цілями нової політики щодо модернізації управління витратами локальних ресурсів. У контексті швидкого росту ринку органічної продукції в Європі органічне сільське господарство також розглядається як чинник локального економічного зростання та диверсифікації, покращення локальної товарної ідентифікації, що таким чином сприяє загальному розвитку сільської місцевості.

Багатообіцяючою є перспектива органічних систем функціонувати як базис або каталізатор для відновлення сільських територій та економіки господарств. Потенційно зацікавленими в цьому є збутові кооперативи виробників органічної продукції, що функціонують по всій Європі. Діяльність цих кооперативів сфокусована на взаємодії виробників, споживачів та інших гравців ринку. Незважаючи на важливу роль таких кооперативів в органічній індустрії та вагомий їх внесок до локального та регіонального розвитку, досліджень щодо діяльності цих органічних кооперативів недостатньо, що й обумовило актуальність теми.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Фундаментальні дослідження щодо виробництва і організації збуту органічної продукції проводили такі вітчизняні учені, як В. І. Артиш, Н. В. Бородачева, О. В. Гончарук, Т. Г. Дудар, О. О. Созінов, В. І. Кисіль, М. І. Кобець, Н. А. Макаренко, Є. В. Милованов, Н. М. Рідей, П. В. Писаренко, М. К. Шикла, В. О. Шлапак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняній науці недостатньо приділено уваги таким питанням як особливості функціонування збутових кооперативів виробників органічної продукції, їх ролі у процесі організації збуту продукції та формуванні відповідної ринкової інфраструктури.

Постановка завдання. Головним завданням дослідження обрано визначення сутності та розкриття механізму функціонування збутових кооперативів виробників органічної продукції в країнах Європи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кооперативний рух фермерів відіграв важливу роль протягом усієї історії європейського сільського господарства та розвитку сільської місцевості.

Протягом 20-го століття спільні ініціативи фермерів у багатьох країнах Європи стали поштовхом для створення сільськогосподарських збутових кооперативів, що мають на меті кращий доступ до ринку, підвищення фермерського прибутку та зайнятості місцевого населення.

Згодом фермерські кооперативи зробили значний вклад в поширення методів сталого виробництва сільськогосподарської продукції.

Європейська політика щодо розвитку сільської місцевості останнім часом зустрічає нові економічні, екологічні та соціальні виклики. Сьогодні акцент роблять на розвиток агроекологічних систем та підтримці органічного сільського господарства в країнах Європейського Союзу. У той же час спостерігається трансформація споживчого попиту, що спрямована на здорові та екологічно привабливі продукти [1].

Негативні наслідки глобалізації (глобальні екологічні проблеми та світова продовольча криза) обумовили розвиток локальних продовольчих систем. Серед населення спостерігається підвищений інтерес до споживання локальної продукції. Споживачі пояснюють це більшою довірою до власного виробника, прагненням його підтримати та бажанням споживати натуральні корисні продукти, до яких належить і органічна продукція. Ринкова система, що враховує ці тенденції, надає потенційні переваги для розвитку сільської місцевості і не лише в економічному сенсі.

І тут колективний рух має допомагати у визначенні відповідних дій щодо нових змін та викликів.

Органічне сільське господарство дозволяє фермеру бути продуктивним та отримувати відповідний прибуток зберігаючи природні ресурси для майбутніх поколінь. Сільське господарство не має бути віддалено від місцевого сільського населення, як це визначено принципами сталого розвитку сільського господарства.

Розглядаючи ідеологічні засади виробництва органічної продукції, локальний аспект – з точки зору місця виробництва, розповсюдження та споживання продукції, відіграє суттєву роль.

Органічна продукція традиційно мала локальну систему розповсюдження, поза стандартних каналів. Проте органічне сільське господарство з часом стало потребувати освоєння великих ринків, що стрімко розвиваються останніми роками. У країнах Європи ринок органічної продукції почав стрімко зростати наприкінці XX століття. Спочатку органічна продукція продавалася у спеціалізованих магазинах, але протягом останнього десятиріччя ця продукція також стала доступна у мережах звичайних продуктових супермаркетів.

Оцінюючи сталість виробництва і споживання продуктів, усі разом - екологічні, соціальні та економічні аспекти приймаються до уваги. Для цих трьох аспектів сталого розвитку важливе значення має місце виробництва та реалізації продукції. Продукти харчування, включаючи органічні, транспортуються на все більш віддалені дистанції, що здійснює відповідний вплив на навколишнє середовище. Соціальні та економічні наслідки зростання такої торгівлі менш передбачувані.

З одного боку, торгівля може мати позитивний вплив, забезпечуючи дохід для виробників та збільшуючи доступність продуктів для споживачів. З іншого боку, як імпорт, так і експорт продукції (сировини) може спричинити занепад виробництва на локальних ринках.

Ми переконані, що становлення органічної продовольчої локальної системи призведе до сталого регіонального розвитку і, як результат, сільське господарство та продовольча система регіону будуть забезпечувати не лише зростаючі темпи експорту, а й інтенсивний розвиток внутрішнього та локального продовольчого ринку.

Світовий досвід показує, що всі аспекти функціонування органічної локальної продовольчої системи, включаючи виробництво, переробку та збут продукції, є найбільш ефективними у кооперативній моделі.

Це дозволяє здійснювати демократичний контроль за діяльністю, розділяти прибуток,

мати доступ до капіталу, розподіляти роботу.

Сьогодні збутові органічні кооперативи відіграють провідну роль у формування органічної локальної продовольчої системи. Кооперативні суб'єкти такої системи забезпечують задоволення попиту на локальному рівні.

Для фермерів кооперативи надають можливість: долучитися до розгалуженого вертикально інтегрованого агробізнесу; використовувати спільний капітал; мати вихід на великий ринок; користуватися спільним устаткуванням, інфраструктурою та досвідом; колективно збувати продукцію. Найважливішим є той факт, що кооперативи надають можливість фермерам зайняти відповідну ринкову нішу в органічній локальній продовольчій системі та здійснювати спільну господарську діяльність, що була б мало ефективною для відокремлених фермерів. Фермери мають значну перевагу від участі в об'єднанні, що стимулює кооперацію більше, ніж конкуренцію та дозволяє збувати продукцію через централізовану систему продовольчого кооперативу. Результатом виключення посередників є збільшення прибутку фермера. Споживачі виграють за рахунок надходження гарантованої якісної місцевої органічної продукції [2].

Наскрізною метою діяльності органічних збутових кооперативів є покращення продуктивності органічного сільського господарства для поширення позитивного соціального, економічного та екологічного ефекту на сільську місцевість.

У Європі сьогодні поширена практика збутових кооперативів за схемою "тейкей", що дозволяє здійснювати прямі поставки органічної продукції безпосередньо від фермерів до споживачів. Ініціаторами, зазвичай, виступають кооперативи споживачів, які налагоджують прямі зв'язки з фермерами і частково фінансують їх сільськогосподарську діяльність з метою отримання продукції відповідної якості за низькими цінами пропорційно до здійснюваного фінансування.

Прикладом такого кооперативу в США є ферма в Анн-Арборе: учасники кооперативу за 150 дол. отримують протягом року близько 100 кг органічних овочів. Подібна система взаємодії виникла в Японії ще в 90-х роках XX століття, коли біля мільйона споживачів уклали прямі договори на постійну поставку органічних продуктів, минаючи полиці магазинів [3].

Протягом останнього десятиріччя органічні фермери країн Європи об'єднуються у органічні збутові кооперативи.

Спочатку такі кооперативи були чи не єдиною можливістю для визначення потенційних ринків для збуту органічної продукції.

Проте сьогодні фермери залучаються до кооперативів для об'єднання ідей, капіталу та практик з метою загального збільшення доданої вартості продукції та посилення ринкової позиції власної продукції. Ініціювати та управляти органічними збутовими кооперативами сьогодні можуть не лише фермери, а й споживачі, оператори ринку чи місцева влада, наприклад, для поширення та підтримки місцевого виробництва продукції, або екологічно дружнього способу ведення сільського господарства, або для підвищення доступу до продукції високої якості. Залучення різних гравців ринку та різноманіття цілей для вступу до таких кооперативів вказує на потенційну важливість їх функціонування у сільській місцевості.

Органічний збутовий кооператив представляє собою комерційне об'єднання, до якого, як правило, залучені виробники органічної продукції (фермери), споживачі, оператори ринку, та взаємодія яких покращує стратегічну ринкову позицію органічного продукту [2].

Органічні збутові кооперативи у різних країнах Європи відрізняються своїми цілями діяльності, організаційною структурою, підходами у менеджменті та маркетинговій діяльності. Проте існує також і ряд схожих рис діяльності таких кооперативів. Органічні збутові кооперативи, що функціонують на менш розвинутих ринках органічної продукції (Чехія, Естонія, Португалія), утворені з ініціативи операторів ринку та споживачів, а фермери виступали ініціаторами на вже розвинутих ринках (Франція, Швеція, Італія, Норвегія).

Багато органічних збутових кооперативів продають свою продукцію в межах свого регіону, але «експорт» поза регіоном є цілком поширеною практикою. В умовах зростаючої конкуренції з боку великих продовольчих компаній, професійний маркетинг є все більш потрібним. Загалом 54% органічних збутових кооперативів Європи мають власних потенційних покупців в регіоні функціонування.

Лише 10% органічних збутових кооперативів Європи зазначають, що мають своїх головних торгових партнерів за межами регіону. Навіть, якщо кооперативи невеликі та сфокусовані на локальній діяльності, у більшості країн Європи вони мають змогу реалізувати власну органічну продукцію через звичайну мережу роздрібної торгівлі. Майже 55% усіх органічних збутових кооперативів використовують ці канали збуту продукції, а залишки партій продають через мережу спеціалізованих магазинів здорового харчування та органічної продукції [4].

Органічні збутові кооперативи сьогодні тісно співпрацюють з мережами супермаркетів, власники яких в країнах Європи, Америки та Канади усвідомили, що споживачі все більше віддають перевагу органічній продукції місцевого виробництва. Незважаючи на той факт, що продаж такої продукції на одній полиці з імпортованою становить загрозу ефективності системі закупівель, супермаркети підписують контракти з місцевими збутовими кооперативами органічних фермерів і утворюються так звані продовольчі кооперативи.

У Канаді широко відомий продовольчий кооператив «Атлантик», який поряд із звичайною продукцією пропонує також і органічну. Мережа супермаркетів в Канаді співпрацює з місцевими фермерами на кожному етапі продовольчого циклу, забезпечуючи фермерів кормами, насінням та іншою необхідною підтримкою для вирощення відповідної продукції. Коли продукція готова для реалізації, «Атлантик» здійснює оптову закупівлю та розповсюджує її через свою мережу.

Близько 100 кооперативів споживачів закупають органічну продукцію в «Атлантик» і задовольняють потреби близько 200 тисяч сімей. Близько 5000 осіб забезпечені постійною роботою [5].

Розвиток кооперації серед органічних сільгоспвиробників має добрі перспективи, зумовлені перевагами у сфері обслуговування, а саме:

- 1) кооперативи забезпечують формування цивілізованого і стабільного ринку органічної продукції;
- 2) кооперація сприяє розвитку вертикальної інтеграції та витісненню з ринку зайвих торгових посередників;
- 3) кооперативи виконують соціальну функцію, забезпечуючи вищі доходи дрібних товаровиробників, розвиток демократії і самоврядування у сільській місцевості, створення додаткових робочих місць, успішне протистояння конкурентам тощо.

Створення органічного збутового кооперативу має на меті поліпшення прибутковості окремого його члена за рахунок отримання вищої ціни за одиницю реалізованої через кооператив продукції.

Така можливість з'являється в кооперативі завдяки тому, що:

- можна сформувати велику партію органічної продукції певного типу (овочі, фрукти, м'ясо, молочні продукти), концентруючи поставки членів кооперативу, що зазвичай є дрібними фермерами;
- продати дану партію за вищою ціною відразу або через певний проміжок часу вже встановленому покупцеві;
- після передачі функцій збуту виробленої органічної продукції збутовому кооперативу фермер зможе сконцентрувати свої зусилля на нарощуванні виробництва цієї продукції або диверсифікувати виробництво з іншими членами кооперативу;
- у кооперативі можна спільно утримувати спеціалістів з маркетингу, які й займаються просуванням продукції на ринку, а також спільно проходити процес сертифікації продукції;

- у збутовому кооперативі у кожного фермера з'являється можливість реалізувати свою продукцію під спільною маркою, яка дозволяє споживачеві ідентифікувати продукцію.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сьогодні органічне сільське господарство є досить розвинутим у багатьох країнах світу. Україна не стоїть осторонь цього процесу – вже понад 30 років практикується виробництво органічної продукції в Полтавській області (СП «Агроєкологія») та протягом останнього десятиріччя до цього процесу залучилися чимало сільгоспвиробників інших регіонів країни.

Слід зауважити, що середній розмір органічного сільськогосподарського підприємства в Україні становить до 1000 га. Проте, незважаючи на таку позитивну довготривалу практику та на експортний потенціал органічної продукції України, залишаються відкритими питання щодо державної підтримки цього напрямку та розвитку інфраструктури вітчизняного органічного ринку (зокрема становлення нормативно-правової бази та контролюючих органів).

За даних умов роль збутових кооперативів виробників органічної продукції в Україні стає очевидною: задоволення попиту місцевих споживачів на екологічно чисті та корисні продукти; можливість вести спільну господарську діяльність та залучати кошти інвесторів, спільно проходити процес сертифікації, що значно дешевше для кооперативних угруповань аніж для відокремлених сільгоспвиробників.

До процесу створення таких кооперативів слід залучати дорадчі служби, спілки споживачів, представників відповідних контролюючих органів влади. З огляду на міжнародну практику функціонування збутових кооперативів виробників органічної продукції Україна має розвивати власний потенціал, стимулювати становлення внутрішнього ринку органічної продукції, сприяти створенню та ефективній діяльності таких кооперативів в межах своїх регіонів.

У цьому контексті актуальності набуває подальше вивчення питань організації збуту органічної продукції вітчизняних виробників як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, шляхів підвищення ефективності виробництва органічної продукції в межах окремого регіону та ролі державного управління в процесі становлення вітчизняного ринку органічної продукції з урахуванням європейського досвіду.

Література

1. Matt Lobley. The Impact of Organic Farming on the Rural Economy in England. Final Report to DEFRA. / Matt Lobley, Matt Reed. [Electronic source]. – Access: http://orgprints.org/10114/2/Impacts_of_organic_farming_on_the_rural_economy_RE0117.pdf.
2. Organic Marketing Initiatives and Rural Development: Summary of results and conclusions [Electronic source]. – Access: http://orgprints.org/10652/1/OMIaRD_Results_for_SCOF.pdf.
3. Сологуб Ю. Тенденции развития органического земледелия в мире / Ю. Сологуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lol.org.ua/rus/showart.php?id=15631>.
4. Egon Noe. Farm enterprises as self-organizing systems: A new transdisciplinary framework for studying farm enterprises? / Egon Noe, Hugo Fjølsted Alrøe. – [Electronic source]. – Access: http://orgprints.org/325/2/Noe_and_Alroe_2004_Farms_as_self-organizing_systems_POSTPRINT.pdf.
5. Local food initiatives in Canada – an overview and policy recommendation. [Electronic source]. – Access: www.coopscanada.coop/LocalFoodInitiatives_in_Canada_Brief-Final_18jun08.pdf.

ЯКІСТЬ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті обґрунтовано потребу управління формуванням трудового потенціалу в умовах структурних й технологічних зрушень в народному господарстві у бік сфери послуг, її перебудови та розширення, що призводить до зростання вимог до якості робочої сили з однієї сторони, та відіграє вирішальну роль у розвитку сфери послуг з іншої. Встановлено, що одним з основних чинників розвитку сфери послуг є якісна трудоворесурсна складова.

The article justifies the need to control the formation of the employment potential in terms of structural and technological shifts in the economy towards the services sector, its restructuring and expansion, leading to higher quality requirements of the workforce on the one hand, and plays a crucial role in the development of services with other. Established that one of the main factors for the development of services is a quality employment component.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна економіка характеризується ускладненням виробництва, насиченням ринку новими товарами, розвитком НТП тощо, що призводить до зростання ролі сфери послуг як на регіональному рівні, так і в країні в цілому. Останніми роками відбуваються значні зміни у цій сфері: зростає обсяг банківських, фінансових, страхових, ріелторських, юридичних й інших послуг. Поряд із цим відбувається значне зростання зайнятості у сфері послуг. Оскільки згадана сфера має специфічний характер, що зумовлений особливістю її продукції, набуває актуальності питання якісних характеристик трудового потенціалу сфери послуг.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню різноманітних аспектів питань формування та реалізації трудового потенціалу присвячено праці багатьох вітчизняних учених – економістів, зокрема І. І. Бажан [1, с.2-20], О. І. Іляш [2, с.2-27], Л. М. Ільч [3, с.2-21], Т. Н. Каджаметова [4, с.2-22], Н. М. Шульга [5, с.2-21], О. В. Стефанишин [6, с.2-38], А. С. Криклій [7, с.2-24], В. С. Васильченко, А. М. Гриненко й ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах переходу України до інноваційної моделі розвитку визначальним стає структура трудового потенціалу країни. Трудовий потенціал являє собою сукупність кількісних і якісних характеристик частки економічно активного населення [7, с.19]. Н.М. Шульга [5, с.15] зазначає, що важливість окремих складових якості робочої сили залежить від конкретних історичних і соціально-економічних умов.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування потреби управління формуванням трудового потенціалу в умовах структурних й технологічних зрушень у народному господарстві у бік сфери послуг, її перебудови та розширення, що призводить до зростання вимог до якості робочої сили та відіграє вирішальну роль у розвитку сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якісна складова у структурі трудового потенціалу формується через здобуття людських характеристик, які виявляються у трудовій діяльності певної складності. За попередніми дослідженнями вітчизняних учених основними компонентами якісної характеристики трудового потенціалу є [1, с.17; 2, с.14; 6, с.20]:

- природно-біологічні (професійна придатність, вік, розумові здібності, стан здоров'я, характер, здатність до навчання, працездатність, витривалість);
- освітньо-професійні компоненти (загальна освіта, результати теоретичного і практичного навчання, виробничий досвід, інноваційність, професійна мобільність);
- соціально-мотиваційні (мотивованість, інтереси, морально-етичні та психологічні

цінності);

- ключові компетенції (навички уміння в галузі інформаційних і комунікаційних технологій; соціальні і міжкультурні уміння – здатність працювати в команді, спілкуватися, розуміння культурної різноманітності і спадщини, володіння іноземними мовами, демократичність, толерантність, пошана до інших людей і навколишнього середовища; особистісні уміння – мотивація і здатність вчитися, автономність, самоповага, уміння йти на ризик, здібність до творчості, критичне мислення, уміння управляти ситуацією; динамічні властивості).

Динаміку працевлаштування робочої сили в основних галузях сфери послуг Харківської області представлено на рис. 1 [8].

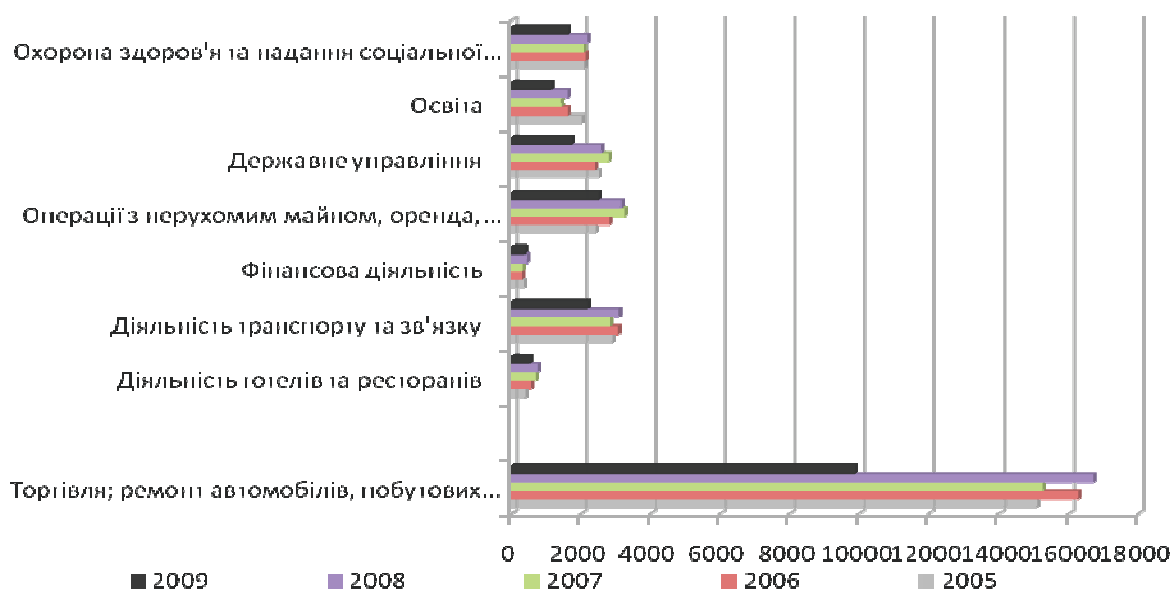


Рис. 1. Динаміка працевлаштування робочої сили в сфері послуг Харківської області за період 2005-2009 рр. (осіб)

Наведені дані на рис.1 свідчать про зростання зайнятості у деяких галузях сфери послуг протягом 2005-2008 рр., але у 2009 р. відбувається зменшення цього показника, що пов'язано із кризовими явищами в країні.

Діаграма на рис. 2 відображає темпи приросту працевлаштування робочої сили Харківської області в основні галузі сфери послуг а також сільського господарства, мисливства та лісового господарства й промисловості для порівняння [8].

Як свідчить рис. 2, у той час, коли із сільського господарства, мисливства та лісового господарства й промисловості відбувалося вивільнення робочої сили, основні галузі сфери послуг здійснюють її нарощення. Слід зазначити, що для розвитку сфери послуг недостатньо кількісного зростання робочої сили, вирішальна роль належить якісній складовій трудового потенціалу.

Отже, у регіоні спостерігається зростання масштабів вивільнення робочої сили із сфер матеріального виробництва і перерозподілу до сфер обслуговування, освіти, охорони здоров'я.

Як зазначає О. В. Стефанишин [6, с.25], характерними ознаками формування інформаційної економіки є частки зайнятих у сфері послуг і відповідно збільшення обсягів реалізації послуг населенню, підвищення інтелектуалізації праці.

Таким чином, зростає роль таких якісних компонентів, як здатність до опанування нової інформації та швидкого переходу до нових видів діяльності тощо.

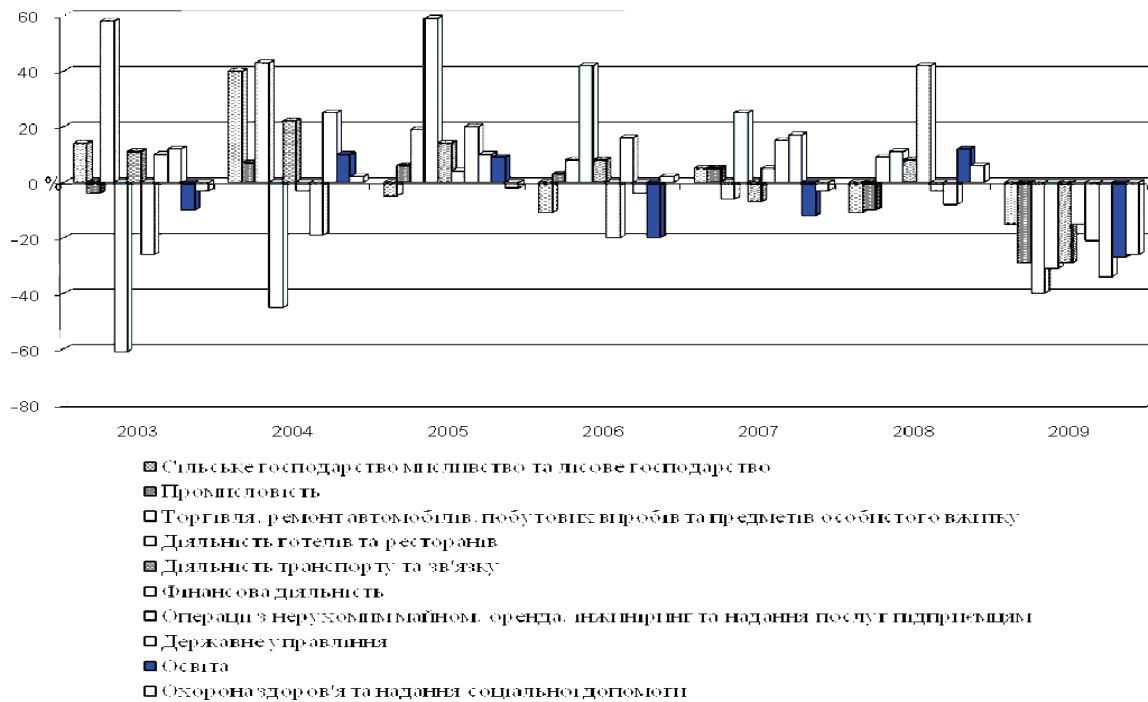


Рис. 2. Динаміка темпів приросту робочої сили в основних галузях економіки Харківської області за період 2003-2009 рр. (%)

За результатами досліджень трудового потенціалу рекреаційного комплексу Т.Н. Каджаметова відмічає, що, на відміну від загальноприйнятих складових, трудовий потенціал рекреаційного комплексу регіону має такі специфічні структурні елементи, які можна трактувати здебільшого як філософію та ідеологію відношення носія трудового потенціалу до трудової діяльності, які традиційно склалися і залежать від певних факторів: особливості регіону, специфіки послуг тощо [4, с. 16]. Адаптацію трудових ресурсів до конкретних умов соціально-економічного, науково-технічного та культурного розвитку певної території забезпечує якісний компонент.

Науковцями В.С. Васильченко, А.М. Гриненко зазначено, що нині існують і з'являються нові професії, фінансови успіх яких не завжди цілком можна віднести лише на рахунок їхнього освітнього рівня чи здоров'я (моделі рекламного бізнесу, кінозірки, професійні спортсмени й ін.) [9, с.120-128].

Між тим розвиток сфери послуг в умовах сучасного економічного розвитку країни визначається переважно розвитком наукомістких видів ділових і професійних послуг, телекомунікацій, освіти, охорони здоров'я, культури а також модернізованих галузей - торгівлі і транспорту.

Детального вивчення потребує питання якості трудових ресурсів сфери торгівлі, що зумовлюється появою нових видів торговельних послуг та зростанням вимог до якості традиційних торговельних послуг, спричинених процесами розвитку та інформатизації суспільства.

За результатами досліджень ринку праці в торгівлі О. І. Іляш зазначає, що в умовах ринкової економіки у сфері послуг відбувається зміна моделі працівника; насамперед ці зміни стосуються професійної складової – рівня знань, майстерності, отримання навичок, накопичення досвіду в конкретній галузі даної сфери [2, с.10].

У сфері послуг гостро постає проблема працевлаштування для працівників з низьким рівнем кваліфікації, збільшується кількість вакансій для висококваліфікованих кадрів і скорочується попит на працівників низької кваліфікації. Разом з цим відбуваються зміни у змісті кваліфікації, який характеризується багатопрофільністю, високим рівнем загальної й технічної культури й ін., що дозволяє підвищувати продуктивність праці. Таким чином,

система професійної підготовки має відповідно реагувати на зміну вимог до якості робочої сили. Якість трудового потенціалу залежить від стану закладів охорони здоров'я, освіти, культури, фізичної культури та їхньої доступності населенню. В Україні відсутні сприятливі умови формування якості трудового потенціалу – низький рівень життя більшості населенню не дозволяє задовольняти основні потреби, таким чином, відбувається погіршення параметрів здоров'я, обмежується можливість повноцінного відпочинку, здобуття потрібної освіти.

Відповідно, постає необхідність здійснення ефективних заходів з державного регулювання процесів трансформації структури робочої сили, які б були спрямовані на забезпечення високих державних гарантій у сфері зайнятості та оплати праці, професійної підготовки тощо; особливої уваги потребує удосконалення інтелектуальної інфраструктури розвитку трудового потенціалу інформаційного суспільства – сфери науки, культури, громадянського суспільства.

На рис. 3 і рис. 4 подана динаміка показників чисельності осіб, які отримали підготовку і підвищення кваліфікації та їхньої частки в загальній кількості працівників за період 2006-2008 рр. [8]. На жаль, існуючі статистичні дані не дозволяють проаналізувати згадані показники окремо щодо сфери послуг.

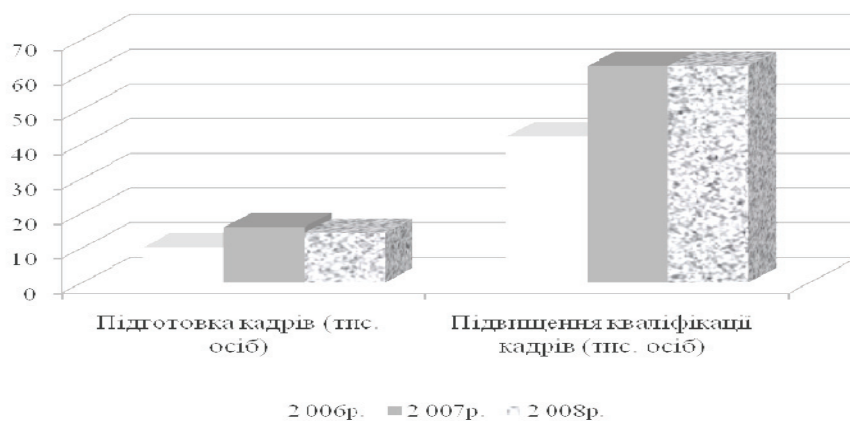


Рис. 3. Динаміка показників чисельності осіб, які отримали підготовку і підвищення кваліфікації за період 2006-2008 рр. (тис. осіб)

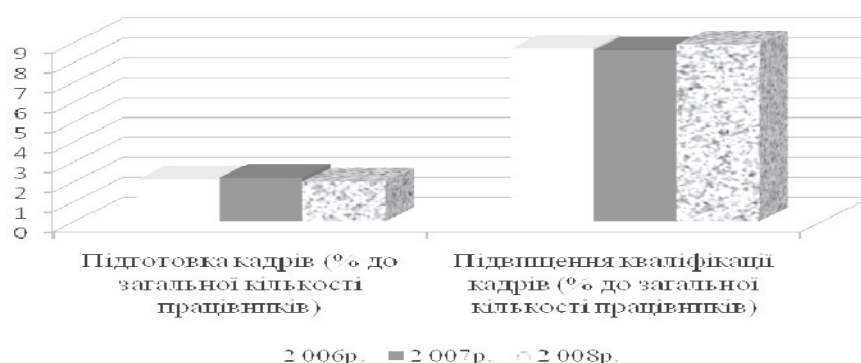


Рис. 4. Динаміка показників частки чисельності осіб, які отримали підготовку і підвищення кваліфікації в загальній кількості працівників за період 2006 - 2008 рр. (%)

Чисельність осіб, які здобули первинну професійну підготовку й перепідготовку на іншу професію порівняно з раніше здобутою, у 2008 р. зменшилася порівняно з попереднім роком на 1,1% (1,7 тис. осіб).

Підвищення кваліфікації, тобто навчання з метою поглиблення раніше здобутих

знань, умінь і навичок, у 2008 р. отримала така ж чисельність осіб, як і в 2007 р., але збільшилася їхня частка в загальній кількості працівників, що свідчить про зменшення чисельності зайнятого населення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Відтак виникає гостра потреба управління формуванням якості трудового потенціалу за такими напрямками: визначення напрямків розвитку професійної освіти з метою задоволення потреб сфери послуг у працівниках певних професій і кваліфікацій; організація підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації наявної робочої сили у зв'язку з її перерозподілом між галузями; надання усім громадянам можливості у виборі й отриманні професій; виховання працівників нового типу, конкурентоспроможних на ринку праці тощо [9, с. 380-381].

В умовах переходу України до ринкових відносин, посилення конкурентоспроможності окремих регіонів й країни в цілому, відбувається структурна й технологічна перебудова сфери послуг, її розширення, зростання вимог до якості робочої сили. Рівень конкурентоспроможності працівників на ринку праці сфери послуг обумовлюють професійно-кваліфікаційні характеристики, загальноосвітній рівень, відповідність якісних характеристик даному ринку.

Отже, на сучасному етапі розвитку України, що позначений істотними структурними зрушеннями в народному господарстві у бік сфери послуг, якісна трудовресурсна складова сфери послуг відіграє вирішальну роль у досягненні успішного господарювання. Таким чином, одним з основних напрямків розвитку сфери послуг є зростання якості трудових ресурсів.

Література

1. Бажан І. І. Організаційно-економічний механізм державного регулювання ефективного використання трудового потенціалу України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.02.03 „Організація управління, планування та регулювання економікою” / І. І. Бажан. – Київ, 2004. – 20 с.
2. Іляш О. І. Ринок праці в торгівлі: організаційно-економічні засади функціонування та регулювання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.07.05 „Економіка торгівлі та послуг” / О. І. Іляш. – Львів, 2005. – 27 с.
3. Ільч Л. М. Трудовий потенціал України та ефективність його використання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Л. М. Ільч. – Київ, 2006. – 21 с.
4. Каджаметова Т. Н. Формування та використання трудового потенціалу рекреаційного комплексу Криму: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Т. Н. Каджаметова. – Одеса, 2005. – 22 с.
5. Шульга Н. М. Регулювання якості робочої сили з урахуванням тенденцій розвитку ринку праці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.09.01 „Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / Н. М. Шульга. – Харків, 2005. – 21 с.
6. Стефанишин О. В. Людський потенціал економіки України (політико-економічний аналіз): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-р. екон. наук.: спец. 08.00.01 „Економічна теорія та історія економічної думки” / О. В. Стефанишин. – Львів, 2007. – 38 с.
7. Криклій А. С. Формування трудового потенціалу в умовах трансформаційної економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-р. екон. наук.: спец. 08.01.01 „Економічна теорія” / А. С. Криклій. – Київ, 2005. – 24 с.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті проведено дослідження проблеми щодо формування економічної стратегії підприємства в умовах невизначеності ринкового середовища. Розглянуто основні види невизначеності та надано методичку оцінки ризику банкрутства, яка є інструментом для визначення стану економічної стратегії підприємства.

The article research the problem of forming an economic strategy of the enterprise in a market environment of uncertainty. The main types of uncertainty and risk assessment methodology provided bankruptcy, which is a tool for determining the status of economic strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування підприємств-виробників соків в умовах жорсткої конкуренції та економічної кризи потребує принципово нових підходів до формування економічної стратегії. Загальні управлінські завдання можливо вирішити за допомогою застосування системи стратегічного управління, яка дозволяє в умовах невизначеності забезпечувати визначений рівень якості управління. Основою прийняття рішень вищим керівництвом підприємства можуть бути результати моделювання середовища функціонування та динаміки мінливості показників діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичним і практичним питанням методів оцінки, аналізу, прогнозування, щодо дослідження проблем економічної стратегії присвячують наукові праці такі вчені, як В. А. Горемікін, Я. А. Жаліло, О. С. Редькін, А. П. Градов. Дослідженню у сфері невизначеності та теорії нечітких множин присвятили свої праці такі вчені: Л. Заде, О. О. Недосєкін, В. П. Бочарніков, О. В. Мороз, А. В. Матвійчук та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Огляд літератури, присвяченої економічній стратегії підприємства показав, що формуванню економічної стратегії підприємства в ринковій інфраструктурі приділено достатньо уваги, проте необхідним є подальше вдосконалення методички оцінки економічної стратегії з метою зміцнення у підсумку ринкових позицій підприємства в умовах невизначеності.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичний огляд формування економічної стратегії в умовах невизначеності ринкового середовища; надання методички оцінки економічної стратегії підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причини, що визначають рівень ефективності функціонування підприємства, частково знаходяться за межами підприємства і не підлягають тотальному контролю з боку цього підприємства. Такий стан справ викликає феномен невизначеності.

Невизначеність, присутня в завданнях управління діяльністю будь-якого підприємства, характеризується розмитістю використовуваних думок і оцінок експертів, неповнотою і нечіткістю інформації про основні параметри і умови аналізованого завдання. Таким чином, невизначеність, що призводить до значного підвищення складності завдань управління діяльністю підприємства, породжується великою кількістю чинників. Поєднання їх на практиці створює великий спектр різних видів невизначеності.

У процесі формування економічної стратегії неможливо передбачити всі можливості, які відкриваються при кладанні конкретного стратегічного проекту. У зв'язку з цим приходиться використовувати узагальнену, неповну, неточну інформацію про різноманітні

альтернативи, що призводить до невизначеності всіх типів: «невизначеність природи» (тобто зовнішнього оточення підприємства); невизначеність цілей; невизначеність дій конкурентів. Економічна стратегія створює своєрідну «зону невизначеності» – безліч варіантів розвитку підприємства, кожен з яких є оптимальним при певному реально можливому поєднанні зовнішніх умов [1, с.137].

У монографії О.О. Недосєкіна [2, с.10], присвяченій нечітким множинам, наведено класифікацію видів невизначеності. Якщо спроектувати цю класифікацію на специфіку прийняття рішень при формуванні економічної стратегії підприємства, то можемо позначити два види невизначеності:

1. Невизначеність (відсутність точного знання) щодо майбутнього стану всіх прогнозованих параметрів економічних показників господарюючого суб'єкта.
2. Нечіткість класифікації окремих сторін поточного фінансового становища підприємства.

Невизначеність – це якість ринкового середовища, яку неможливо усунути та, яка пов'язана з тим, що на ринкове середовище водночас впливає багато факторів різної природи та спрямованості, при чому вони не підлягають сукупній оцінці. Але, навіть, якщо врахувати всі ринкові фактори (що неймовірно), збереглася б невизначеність, яку неможливо усунути, щодо характеру реакцій ринку на ті чи інші дії [2, с.10].

Бочарніков В.П. виокремлює такі основні види невизначеності у вигляді дерева на рис. 1 [3, с.35].

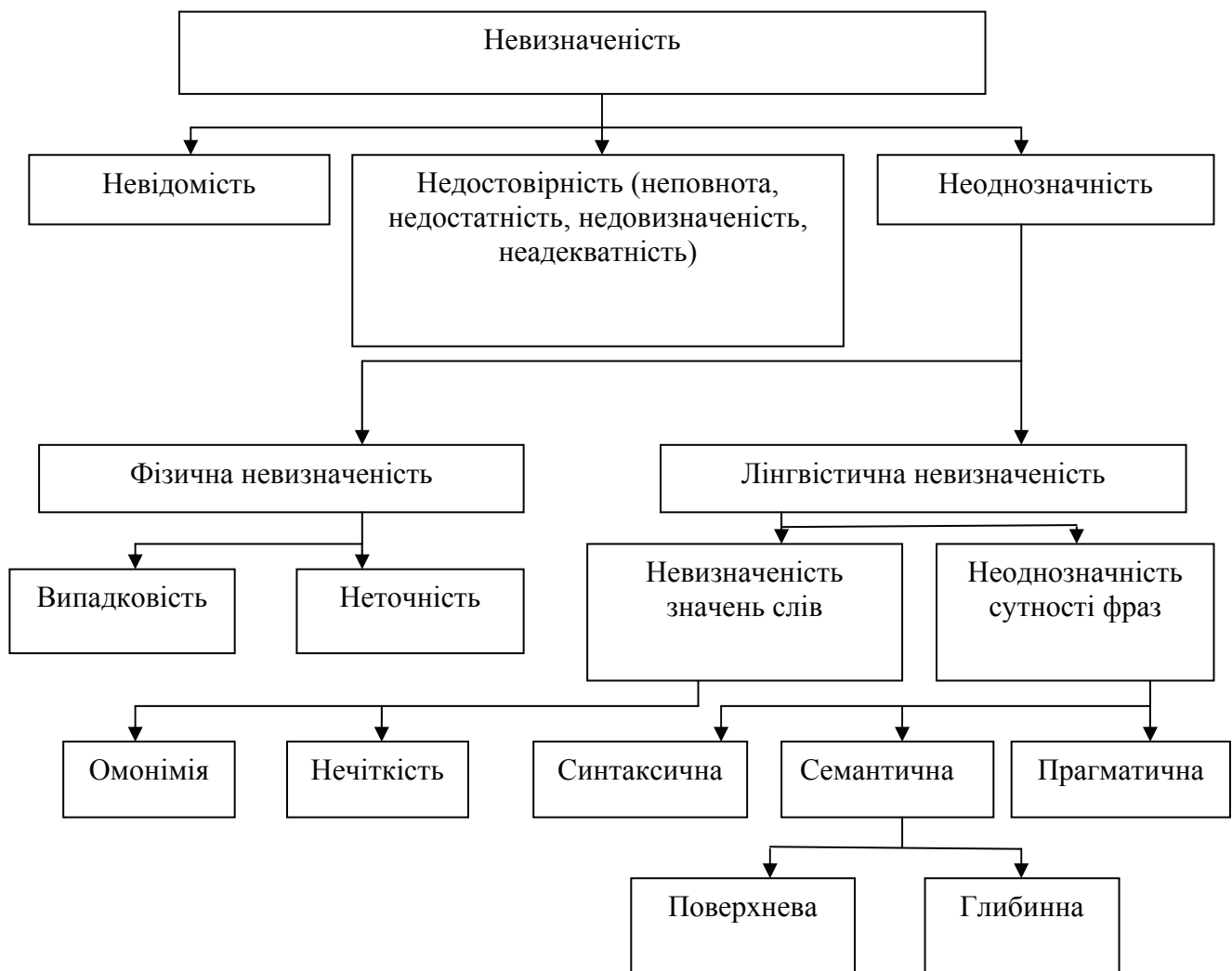


Рис. 1. Основні види невизначеності

Можливості вирішення різних завдань управління діяльністю підприємства через їхню природну невизначеність, в рамках методів, які придатні до застосування в умовах невизначеності або на основі припущення тільки про стохастичний характер змінних з відомим законом розподілу, є обмеженими. Зазначено в умовах неоднозначно визначених і якісних параметрів, притаманних ринку, дає в багатьох випадках неадекватне рішення. Використання методів математичної статистики ускладнюється тим, що управлінські рішення доводиться приймати в умовах невизначеності, дефіциту ресурсів, часу та інформації.

В умовах нестабільності ринкового середовища, поряд з іншими теоріями обробки невизначеності, виправданим є використання апарату теорії нечітких множин у вирішенні різних завдань управління діяльністю підприємства.

За допомогою нечітких описів строгою мовою математики можна формулювати та розв'язувати навіть такі задачі, в яких присутні лише лінгвістичні висловлювання (нечислові змінні), а також оцінювати ефективність функціонування системи через поєднання кількісних і якісних показників, розглядаючи їх не тільки у статиці, але й динаміці.

Для оцінювання ризику окремих видів діяльності підприємства можна додатково використовувати апарати нечіткої логіки та нечітких множин, що об'єктивно дає змогу моделювати виробничі, комерційні, фінансові та інвестиційно-інноваційні аспекти діяльності підприємства.

Апарати нечітких множин та нечіткої логіки призначені для роботи із числовими і нечисловими даними та налаштування моделі відповідно до реальних даних. Теоретичні розробки основ теорії нечітких множин та нечіткої логіки були закладені Л. Заде [4], в Україні дослідження проблем ризику з використанням елементів теорії нечітких множин здійснюють науковці під керівництвом О. В. Мороза, А. В. Матвійчука [5, 6].

Треба відзначити, що однією із цілей стратегічного управління є пом'якшення впливу негативних тенденцій у навколишньому середовищі підприємства та, як наслідок, забезпечення гнучкості економічної стратегії.

У результаті узагальнення та виявлення недоліків існуючих методик оцінки ризику банкрутства, а також визначення факторів ризику можна запропонувати застосування апарату нечітких множин та нечіткої логіки, що може надати можливість працювати із даними числової і нечислової природи та проводити налаштування методики у відповідності до реальних даних [7, с.98-103, 8, с.178-185]. При висвітленні основних понять та принципів теорії нечітких множин будемо опиратися на працю одного з засновників даної теорії Лотфі Заде [4, с.17-63], а також на інші основоположні праці [9, с.58-69].

Нечіткі описи дають можливість строгою мовою математики ставити та розв'язувати навіть такі задачі, в яких присутні лише лінгвістичні висловлювання. Крім того, вони надають можливість проводити оцінювання якості функціонування шляхом поєднання кількісних і якісних показників, причому розглядаючи їх не тільки у статиці, але й динаміці [4, с.17-63; 10, с.117-191; 11, с.236-284].

Застосування методики на основі нечітких описів дає можливість оцінити стан підприємства та можливі сценарії розвитку з урахуванням накопиченого досвіду та впливу зовнішнього середовища.

Розглянемо методику оцінки ризику банкрутства підприємства, що далі іменується МРБ:

$$\text{МРБ} = \langle G, L, \Phi \rangle, \quad (1)$$

де G - деревоподібна ієрархія факторів банкрутства, L – набір якісних оцінок рівнів кожного фактора у ієрархії, Φ – система відносин переваги одних факторів іншим для одного рівня ієрархії факторів. При цьому:

$$L = \{\text{Дуже Низький рівень (ДН), Низький рівень (Н), Середній рівень (С), Високий рівень (В), Дуже Високий рівень (ДВ)}\}, \quad (2)$$

$$\Phi = \{X_i(\varphi) X_j \mid \varphi \in (\prec, \approx)\}, \quad (3)$$

де $\prec$ - відношення переваги,

$\approx$ - відношення байдужості.

У свою чергу, деревоподібна ієрархія G може бути описана орієнтованим графом без циклів, петель, горизонтальних ребер в межах одного рівня ранжирування, що містить одну кореневу вершину:

$$G = \langle \{X_i\}, \{V_{ij}\} \rangle, \quad (4)$$

де $\{X_i\}$ - безліч вершин факторів.

$\{V_{ij}\}$ - безліч дуг.

X_0 - коренева вершина, що відповідає ризик-фактору корпорації в цілому.

При цьому в графі деревоподібному дуги розташовані так: початку дуги відповідає вершина нижнього рівня ієрархії (рангу), а кінець дуги вершина рангу, на одиницю меншого (рис. 2).

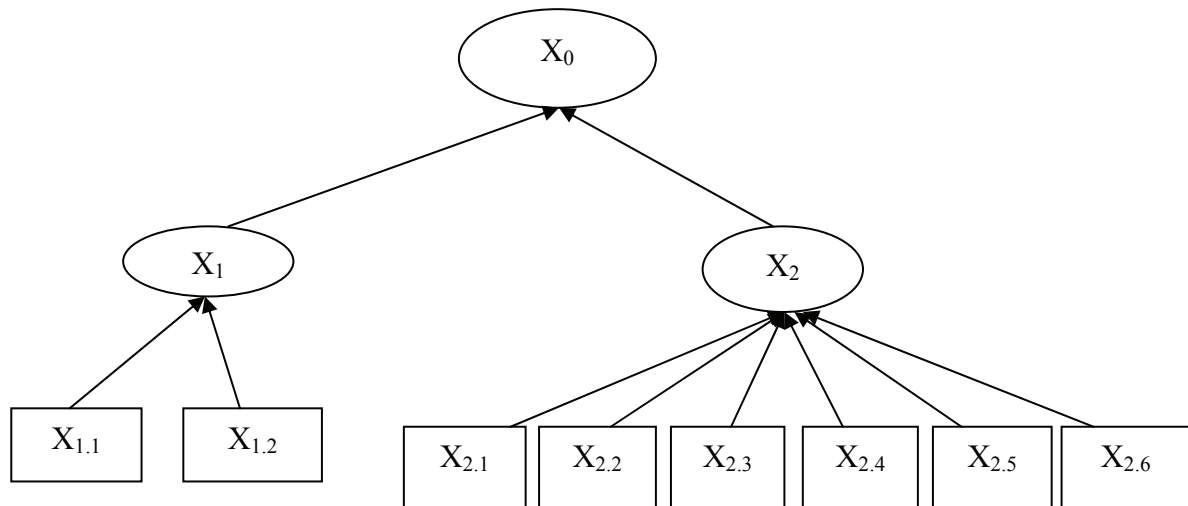


Рис. 2. Деревоподібна ієрархія X

На рис. 2 зображено ієрархію виду:

$G = \langle \{X_0 - \text{підприємство в цілому};$

$X_1 - \text{внутрішня економіка};$

$X_{1.1} - \text{рівень продуктивності праці};$

$X_{1.2} - \text{рівень зношеності необоротних активів};$

$X_2 - \text{фінанси};$

$X_{2.1} - \text{коефіцієнт автономії (відношення власного капіталу до валюти балансу).}$

$X_{2.2} - \text{коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними засобами (відношення чистого оборотного капіталу до оборотних активів).}$

$X_{2.3} - \text{коефіцієнт термінової ліквідності (оборотні активи - виробничі запаси - витрати майбутніх періодів поділити на сумму поточних зобов'язань та доходів майбутніх періодів)}$

$X_{2.4} - \text{коефіцієнт абсолютної ліквідності (відношення суми грошових коштів до поточних зобов'язань).}$

$X_{2.5} - \text{оборотність всіх активів у річному розрахунку (відношення виручки від реалізації до середньорічної вартості активів).}$

$X_{2.6} - \text{рентабельність усього капіталу (відношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів).}$

{зв'язок вершин у графі відображається нумерацією вершин, відповідно до займаним вершиною рівнем ієрархії}

(5)

Треба зазначити, що факторів може бути безліч, додаючи до графа X нові вузли і дуги. Необхідно ще накласти на цю ієрархію систему відносин переваг Φ .

Рис. 3 відповідає система відносин Φ :

$$\Phi = \{X_1 \approx X_2; X_{1.1} \wr X_{1.2}; X_{2.1} \approx X_{2.2}; X_{2.2} \approx X_{2.3}; X_{2.3} \approx X_{2.4}; X_{2.4} \approx X_{2.5}; X_{2.5} \approx X_{2.6}\}, \quad (6)$$

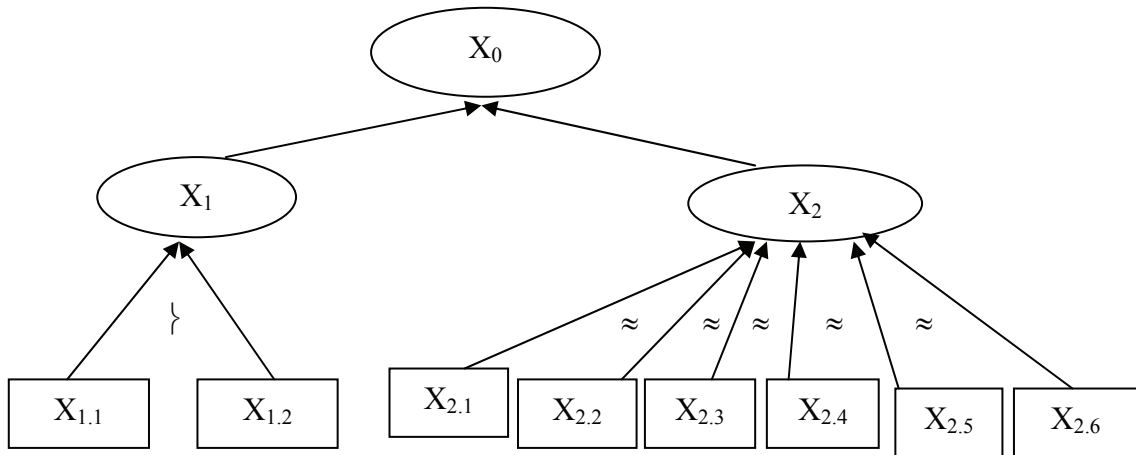


Рис. 3 .Ієрархія X з накладеною на неї системою Ф

Нехай всі методики оцінки є кількісно вимірними. Це можливо навіть у випадку роботи з якісними ознаками. Проведемо за всіма кількісними носіями вихідних даних оцінки лінгвістичне розпізнавання і побудуємо відповідні п'ятирівневі класифікатори. Тоді будь-який кількісній оцінці фактора буде зіставлений вектор з п'яти значень відповідних функцій приналежності класифікатора. Загальновживаними функціями в цьому випадку є трапецієподібні функції приналежності (рис. 4).

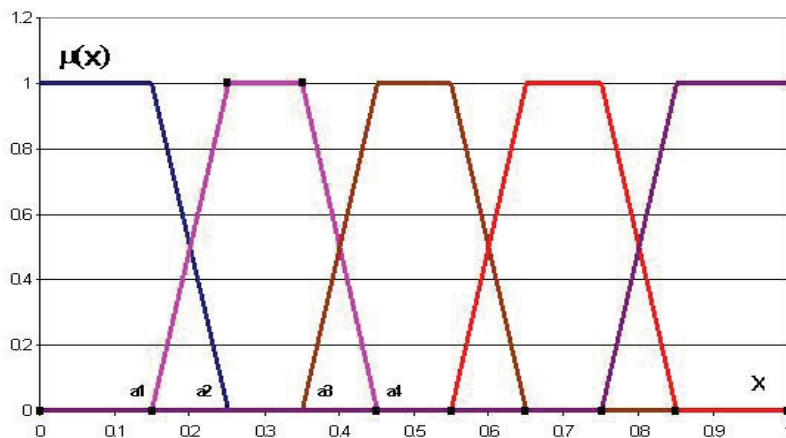


Рис. 4. Система трапецієподібних функцій приналежності на 01-носії

Верхня основа трапеції відповідає повній впевненості експерта в правильності своєї класифікації, а нижня – впевненості в тому, що ніякі інші значення інтервалу (0,1) не потрапляють у вибрану нечітку підмножину.

Для цілей опису трапецієподібні функції приналежності зручно описувати трапецієподібними числами виду a_1, a_2, a_3, a_4 . Де a_1, a_4 – абсциси нижньої основи, a_2, a_3 – абсциси верхньої основи трапеції, яка задає $\mu(x)$ в області з ненульовою приналежністю носія x відповідній нечіткій підмножині.

$$Z(x) = \{\mu_1(x), \mu_2(x), \mu_3(x), \mu_4(x), \mu_5(x)\}, \quad (7)$$

де x - кількісне значення фактора, що підлягає розпізнаванню;

$\mu_i(x)$ визначається:

$$\text{ДН: } \mu_1(x) = \begin{cases} 1, & 0 \leq x < 0.15 \\ 10 * (0.25 - x), & 0.15 \leq x < 0.25, \\ 0, & 0.25 \leq x \leq 1 \end{cases} \quad (8)$$

$$H: \mu_2(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.15 \\ 10 * (x - 0.25), 0.15 \leq x < 0.25 \\ 1, 0.25 \leq x < 0.35 \\ 10 * (0.45 - x), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 0, 0.45 \leq x \leq 1 \end{cases}, \quad (9)$$

$$C: \mu_3(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.35 \\ 10 * (x - 0.35), 0.35 \leq x < 0.45 \\ 1, 0.45 \leq x < 0.55 \\ 10 * (0.65 - x), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 0, 0.65 \leq x \leq 1 \end{cases}, \quad (10)$$

$$B: \mu_4(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.55 \\ 10 * (x - 0.55), 0.55 \leq x < 0.65 \\ 1, 0.65 \leq x < 0.75 \\ 10 * (0.85 - x), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 0, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases}, \quad (11)$$

$$ДВ: \mu_5(x) = \begin{cases} 0, 0 \leq x < 0.75 \\ 10 * (x - 0.75), 0.75 \leq x < 0.85 \\ 1, 0.85 \leq x \leq 1 \end{cases}, \quad (12)$$

Скрізь в (8, 9, 10, 11, 12) x – це 01-носій (відрізок $[0,1]$ дійсній осі).

Стандартний класифікатор здійснює проєкцію нечіткого лінгвістичного опису на 01-носій, при цьому робить це не суперечним способом, симетрично розташовуючи вузли класифікації (0.1, 0.3, 0.5, 0.7, 0.9).

У цих вузлах значення відповідної функції приналежності дорівнює одиниці, а всіх інших функцій – нулю.

Невпевненість експерта в класифікації убуває (зростає) лінійно віддаленням від вузла (з наближенням до вузла, відповідно); при цьому сума функцій приналежності в усіх точках носія дорівнює одиниці.

$$\mu_i(x) = \begin{cases} (8), \text{ якщо } L_i = \text{"дуже низький"} \\ (9), \text{ якщо } L_i = \text{"низький"} \\ (10), \text{ якщо } L_i = \text{"середній"} \\ (11), \text{ якщо } L_i = \text{"високий"} \\ (12), \text{ якщо } L_i = \text{"дуже високий"} \end{cases}, \quad (13)$$

Сума всіх компонент вектора $Z(x)$ дорівнює одиниці, при цьому від трьох до чотирьох значень вектора – нулі (рівень належить максимуму двом якісним описам зі своїми ступенями приналежності, сума яких дорівнює одиниці).

Проведемо згортку усіх векторів $Z(x)$ в ієрархії G з вагами g за формулою:

$$\sum_{i=1}^N g_i \times \{\mu_{i,1}, \mu_{i,2}, \mu_{i,3}, \mu_{i,4}, \mu_{i,5}\} = \left\{ \sum_{i=1}^N g_i \times \mu_{i,1}, \sum_{i=1}^N g_i \times \mu_{i,2}, \sum_{i=1}^N g_i \times \mu_{i,3}, \sum_{i=1}^N g_i \times \mu_{i,4}, \sum_{i=1}^N g_i \times \mu_{i,5} \right\} \quad (14)$$

де g_i – вага, значимість фактора

$\mu_i(x)$ – значення функції приналежності якісного рівня щодо поточного значення i -го фактора

N – кількість факторів

Тоді результуючий показник оцінки економічної стратегії підприємства - це теж вектор з п'яти значень функцій належності $Z_0 = \{\mu_{0i}\}$, сума яких дорівнює одиниці. Можна визначити фактор, що характеризує стан підприємства, за правилом з [9, с. 240]:

$$g = \sum_{j=1}^5 g_j \sum_{i=1}^N r_i \mu_{ij}(x_i), \quad (15)$$

$$g_j = 0,9 - 0,2(j - 1) \quad (16)$$

де g_i – вузлові точки стандартного класифікатора

r_i – вага i -го фактора в згортку

$\mu_{ij}(x_i)$ – значення функції приналежності j -го якісного рівня щодо поточного значення i -го фактора.

Тепер слід розпізнати значення g на основі стандартного п'ятирівневого класифікатора і отримати лінгвістичну оцінку стану підприємства і пов'язану з нею оцінку рівня ризику банкрутства, що і буде оцінкою економічної стратегії підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наведено класифікацію невизначеності та досліджено її вплив на формування економічної стратегії підприємства. Можливості вирішення різних завдань управління діяльністю підприємства, в силу їх природної невизначеності обмежені, що в умовах неоднозначно визначених і якісних параметрів, притаманних ринку, дає в багатьох випадках неадекватне рішення. Наведено методику оцінки ризику банкрутства підприємства, що є інструментом для визначення стану економічної стратегії.

Література

1. Экономическая стратегия фирмы: [учеб. пособ.] / под. ред. А. П. Градова. – СПб.: Спец – Лит, 2000. – 589 с.
2. Недосекин А. О. Нечетко-множественный анализ рисков фондовых инвестиций / А. О. Недосекин. – СПб.: Типография “Сезам”, 2002. – 181 с.
3. Бочарников В. П. Fuzzy-технология: Математические основы. Практика моделирования в экономике. / В. П. Бочарников. – Санкт-Петербург: «Наука» РАН, 2001. – 328 с.
4. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и ее применение к принятию приближенных решений: [пер. с англ.] / Л. Заде. – М.: Мир, 1976. – 167 с.
5. Матвійчук А. В. Аналіз та прогнозування розвитку фінансово-економічних систем із використанням теорії нечіткої логіки: [монографія] / А. В. Матвійчук. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 206 с.
6. Мороз О. В. Оптимальне управління економічними системами в умовах невизначеності та ризику: [монографія] / О. В. Мороз, А. В. Матвійчук. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. – 177 с.
7. Ротштейн О. П. Ідентифікація нелінійних об'єктів нечіткими базами знань / О. П. Ротштейн, Д. І. Кателініков // Вісник ВПІ. – 1997. – № 4. – С. 98–103.
8. Ротштейн А. П. Прогнозирование количества заболеваний на основе экспертно-лингвистической информации / А. П. Ротштейн, Е. Е. Лойко, Д. И. Кателініков // Кибернетика и системный анализ. – 1999. – № 2. – С. 178–185.
9. Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко – множественных описаний : дис. доктора экон. наук А. О. Недосекина / Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. – С-Петербург, 2003. – 280 с.
10. Zimmermann H.J. Fuzzy Set Theory and Its Applications. / H. J. Zimmermann. – Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, Boston, MA, 2nd ed., 1991. – 315 p.
11. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткие множества, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. – Винниця: Універсум-Вінниця, 1999. – 320 с.

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ДІАГНОСТИКИ КРИЗОВОГО СТАНУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання, що пов'язані з проведенням внутрішнього аудиту діагностики кризового стану підприємства. Запропоновано методику, етапи проведення внутрішнього аудиту, які спрямовано на підвищення ефективності управління та попередження ймовірного банкрутства.

In the article were considered the questions concerning to the internal audit of diagnostics crisis company. Methods and stages of internal audit, which aimed at improving management and warning of possible bankruptcy are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Будь-яка організація проходить кілька стадій життєвого циклу: виникнення, становлення, підйом, спад. На кожній стадії розвитку підприємства можливі кризові ситуації та явища. Виникнення кризових ситуацій може негативно вплинути на фінансовий стан підприємства та спричинити його банкрутство.

Можливість виникнення кризи необхідно діагностувати та попереджувати на ранніх її стадіях за допомогою впровадження у системі управління підприємства служби внутрішнього аудиту.

Це обумовлено тим, що внутрішній аудит допомагає своєчасно попереджати та виявляти негативні тенденції в управлінні підприємством та фінансово-господарській діяльності на ранніх стадіях, а також розробляти рекомендації щодо усунення або локалізації причин їх виникнення.

Виділені передумови підвищують актуальність теми статті і виводять внутрішній аудит в системі діагностики банкрутства підприємства на якісно новий рівень. Це обумовлено тим, що робота служби внутрішнього аудиту має бути спрямована на розробку системи показників і методичних рекомендацій, які дозволяють своєчасно проводити діагностику потенційного банкрутства (кризового стану) підприємства, а також здійснювати комплексні заходи, пов'язані з підвищенням ефективності ведення обліку та впровадженням комплексних антикризових заходів в системі управління підприємством.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз останніх досліджень та публікацій з питань внутрішнього аудиту кризових підприємств потребує подальшого дослідження. Це обумовлено тим, що в працях Б. Н. Соколова [1, с.115-136], А. В. Евдокимова [2, с.125-129], С. І. Жминько [3, с.256-278], В. В. Пугачьова [4, с.108-114], В. В. Немченко [5, с.222-226] досліджуються та розкриваються лише існуючі підходи щодо організації та методики проведення внутрішнього аудиту діяльності підприємств. Н. А. Казакова [6, с.269-272] та Н. В. Кобозева [7, с.97-157] розкривають загальні питання з обліку аналізу та зовнішнього і управлінського аудиту компаній в умовах кризи. В. О. Василенко [8, с.329-402] та В. М. Зарубінський [9, с.80-89] досліджують питання пов'язані з антикризовим управлінням підприємством та оцінкою ризику банкрутства. Проведений аналіз літературних джерел вказує на відсутність комплексного підходу щодо технології та методики проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану акціонерних товариств України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі методики діагностування банкрутства проводяться за окремими напрямками діяльності підприємства та не враховують особливості формування бухгалтерської та управлінської інформації на підставі якої здійснюється комплексний аналіз діяльності підприємства та розрахунок показників за допомогою яких визначається ймовірність його банкрутства.

Ці обставини обумовлюють подальше дослідження діяльності служби внутрішнього аудиту (СВА) у системі діагностики кризового стану підприємства за умов розробки комплексного підходу та методичних рекомендацій щодо проведення внутрішнього аудиту на підприємстві.

Постановка завдання Метою даної публікації є розробка і обґрунтування технології проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану (прогнозування банкрутства) підприємства.

Для досягнення поставленої мети виділені такі завдання:

- дослідити загальну технологію проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану (прогнозування банкрутства) підприємства;
- виділити основні етапи проведення внутрішнього аудиту у системі діагностики кризового стану підприємства;
- запропонувати загальний план та програму проведення внутрішнього аудиту в системі прогнозування банкрутства підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета внутрішнього аудиту в системі діагностування банкрутства та управління кризовим підприємством полягає в визначенні основних економічних показників за допомогою яких можливо визначити кризовий стан підприємства та своєчасно розробити і впровадити у систему управління комплексні заходи стосовно попередження та усунення кризових явищ на підприємстві.

Саме тому основним завданням служби внутрішнього аудиту є дослідження та визначення причин, які викликали дестабілізацію господарської діяльності та зниження рівня його платоспроможності.

З метою підвищення ефективності прогнозування та попередження банкрутства необхідно застосовувати комплексний підхід щодо проведення аналізу фінансово-господарської діяльності, визначення чинників, які викликали кризову ситуацію, а також розробити комплексний план заходів відносно стабілізації діяльності підприємства та покращення системи його управління. Впровадження комплексних заходів можливе лише за умов функціонування на підприємстві служби внутрішнього аудиту.

Саме тому внутрішній аудит підприємства, яке знаходиться в кризовому стані, являє собою процес накопичення і обробки інформації для оцінки причин виникнення, природи та глибини кризи.

Слід зазначити те, що ефективність проведення внутрішнього аудиту залежить від грамотно спланованої програми та плану проведення перевірок, а отримані висновки внутрішніх аудиторів можуть служити основою для розробки антикризової програми. У свою чергу ефективність проведення внутрішнього аудиту залежить від системи бухгалтерського обліку, яка виступає інформаційною базою дослідження.

Саме тому проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану підприємства повинно здійснюватися комплексно з урахуванням особливостей ведення бухгалтерського обліку, фінансово-господарської діяльності та управління підприємством.

У ході діагностики кризової ситуації визначається реальний стан підприємства, виявляються причини і чинники кризи. У процесі діагностики можливе виділення таких етапів:

- підготовка інформації для проведення діагностики ефективності управління підприємством;
- проведення комплексних заходів стосовно діагностики економічного стану та перспектив подальшого розвитку підприємства;
- виявлення за даними бухгалтерської звітності тенденцій щодо появлення негативних тенденцій або кризових явищ;
- визначення аналітичних процедур, які доцільно застосовувати під час проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану підприємства;
- визначення та обґрунтування показників які доцільно застосовувати у ході проведення комплексного аналізу діяльності та фінансового стану підприємства;

- обґрунтування системи показників оцінки потенціалу об'єкта;
- кількісна та якісна ідентифікація стану об'єкта на основі обраних критеріїв;
- документування результатів діагностики;
- розробка комплексу заходів з метою підвищення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства;
- розробка антикризової політики управління підприємством
- формування антикризової стратегії та програми діяльності підприємства.

Виконання виділених етапів внутрішнього аудиту визначається цільовою установкою, метою, завданнями, які ставляться перед внутрішніми аудиторами, а також загальним станом підприємства та його структурних підрозділів.

Слід зазначити те що, завдання, які вирішуються аудитором в процесі проведення внутрішнього аудиту підприємства в умовах антикризового стану за виділеними етапами повинні регламентуватися внутрішньофірмовими стандартами аудиту та фіксуватися у плані, програмі та робочих документах.

Саме тому, планування внутрішнього аудиту в умовах банкрутства має ряд суттєвих особливостей виходячи з цілей та завдань, які ставлять перед внутрішніми аудитором на стадії планування.

Тому на стадії планування особливу увагу повинні приділяти оцінці стану підприємства та вхідної інформації.

Для оцінки стану підприємства та з'ясування причин і чинників кризового стану доцільно використовувати такі аналітичні процедури: інвентаризація; розрахунково-аналітичні методи і прийоми; економічний аналіз; документальні способи перевірки; суцільний спосіб перевірки; несуцільне спостереження (вибіркова перевірка); зустрічна перевірка; підтвердження; інспектування; опитування та ін. Вибір та застосування запропонованих аналітичних процедур здійснюється під час розробки плану проведення внутрішнього аудиту підприємства (табл. 1).

Таблиця 1.

Витяг з загального плану проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану підприємства

Структурний підрозділ _____
 Період з _____ по _____
 Кількість людино-годин _____
 Склад аудиторської групи _____
 Плановий аудиторський ризик _____
 Планований рівень суттєвості _____

№ з/п	Етап аудиту	Метод аудиту	Контрольні процедури
1	2	3	4
1.	Вибір та застосування підготовчих процедур.	Інвентаризація, Перегляд документів, арифметична перевірка, законність.	1.1. Перевірка правильності оформлення договорів матеріальної відповідальності з робітниками підприємства; 1.2. Контроль за формуванням складу інвентаризаційної комісії; 1.3. Перевірка початкового сальдо рахунків обліку активів та зобов'язань на дату проведення інвентаризації; 1.4. Перевірка відповідності даних бухгалтерських регістрів та звітності на дату балансу підприємств та ін.

1	2	3	4
2.	Зіставлення даних бухгалтерського обліку і звітності та фактичної наявності активів і зобов'язань на дату інвентаризації.	Інспектування, перегляд документів, арифметична перевірка, зустрічна перевірка, опитування, законність.	2.1. Перевірка фактичної наявності об'єктів нерухомого майна, яке знайшло відображення в бухгалтерському обліку та числиться на балансі підприємства; 2.2. Перевірка фактичної наявності нематеріальних активів, які відображені в бухгалтерському обліку та числяться на балансі підприємства; 2.3. Перевірка фактичної наявності виробничих запасів активів, які відображені в бухгалтерському обліку та числяться на балансі підприємства; 2.4. Перевірка правомірності відображення дебіторської та кредиторської заборгованості на рахунках бухгалтерського обліку та облікових регістрах; 2.5. Перевірка фактичної наявності грошових коштів та грошових еквівалентів в касі підприємства та ін.
3.	Документування підсумків інвентаризації.	Перегляд документів, арифметична перевірка	3.1. Складання інвентаризаційних відомостей та описів, актів інвентаризації та ін.
4.	Внутрішній аудит системи бухгалтерського обліку.	Перегляд документів, опитування, підтвердження, законність, анкетування та ін.	4.1. Перевірка правильності, повноти і своєчасності відображення в обліку здійснених операцій в звітному та попередніх періодах; 4.2. Перевірка правильності відображення в первинних документах та облікових регістрах виявлень у ході проведення інвентаризації надлишків та нестач.
5.	Експрес аналіз (аудит) фінансово-господарської діяльності підприємства.	Економічний аналіз, контрольні процедури, розрахунково-аналітичні процедури та ін.	5.1. Аналіз майнового стану підприємства; 5.2. Аналіз ліквідності підприємства; 5.3. Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства; 5.4. Аналіз ділової активності підприємства; 5.5. Аналіз рентабельності підприємства та ін.

Проведення внутрішнього аудиту за виділеними напрямками дозволяє у короткі терміни здійснити діагностування можливого банкрутства підприємства та вжити своєчасні заходи стосовно підвищення фінансового стану підприємства лише за умов якісно розробленої програми.

Програма роботи СВА і внутрішніх аудиторських перевірок дозволяє: ефективно розподілити роботу між внутрішніми аудиторами і посадовими (матеріально-відповідальними) особами організації; координувати роботу суб'єктів перевірки; оптимізувати тимчасові затрати на проведення перевірок; визначити перелік пріоритетних і другорядних напрямів перевірки; створювати внутрішні аудиторські групи, виходячи з кваліфікації аудиторів і специфіки об'єкту перевірки та ін. (табл. 2).

Таблиця 2.

Витяг з програми проведення внутрішнього аудиту діагностики кризового стану підприємства

Структурний підрозділ _____

Період аудиту з _____ по _____

Кількість людино-годин _____

Склад аудиторської групи _____

Плановий аудиторський ризик _____

Планований рівень суттєвості _____

№ з/п	Етап аудиту	Контрольні процедури	Показник	Аудиторські докази
1	2	3	4	5
1.	Інвентаризація			
1.1	1.1. Підготовчі процедури	1.1.1. Перевірка правильності оформлення договорів матеріальної відповідальності з робітниками підприємства.	Перегляд документів	Накази про призначення; договори матеріальної відповідальності; посадові інструкції та ін.
		1.1.2. Контроль за формуванням складу інвентаризаційної комісії	Перегляд документів	Наказ на проведення інвентаризації.
		1.1.3. Перевірка початкового сальдо рахунку обліку активів та зобов'язань на дату інвентаризації.	Перегляд документів, арифметична перевірка	Головна книга; оборотно-сальдова відомість за рахунками бухгалтерського обліку активів та пасивів підприємства.
		1.1.4. Перевірка відповідності даних бухгалтерських регістрів та звітності на дату балансу.	Перегляд документів, арифметична перевірка	Головна книга; оборотно-сальдова відомість за рахунками бухгалтерського обліку.
1.2	1.2. Зіставлення даних бухгалтерського обліку і звітності та фактичної наявності активів і зобов'язань на дату інвентаризації.	1.2.1. Перевірка фактичної наявності об'єктів нерухомого майна, які числяться в обліку та на балансі підприємства	Інспектування, перегляд документів	Оборотно-сальдова відомість по рахунку 10; прибутковий ордер; акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів; акт приймання-здачі відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів; акт на списання основних засобів; інвентарна картка обліку основних засобів та ін.
		1.2.2. Перевірка фактичної наявності нематеріальних активів, які числяться в обліку та на балансі підприємства	Інспектування, перегляд документів	Оборотно-сальдова відомість по рахунку 12; договори на придбання; акт приймання-передачі.

1	2	3	4	5
		1.2.3. Перевірка фактичної наявності виробничих запасів та ТМЦ, які числяться в обліку та на балансі підприємства	Інспектування, перегляд документів	Оборотно-сальдова відомість по рахункам 20, 22, 24, 25, 26, 28; картки складського обліку
		1.2.4. Перевірка правомірності відображення дебіторської заборгованості в облікових регістрах та звітності	Перегляд документів, зустрічна перевірка, арифметична перевірка	Оборотна-сальдова відомість по рахункам 36, 37, 38; договори з контрагентами; накладні; акти виконаних робіт.
		1.2.5. Перевірка фактичної наявності грошових коштів в касі	Перегляд документів, інспектування, арифметична перевірка.	Оборотна-сальдова відомість по рахунку 30; РКО; ПКО; Касова книга; звіт касира.
		1.2.6. Перевірка правомірності відображення кредиторської заборгованості	Перегляд документів, арифметична перевірка	Оборотна-сальдова відомість по рахункам 63, 64, 66, 65, 685 та ін; договори з контрагентами; накладні; акти виконаних робіт; розрахунково-платіжні відомості та ін.
1.3	Документування підсумків інвентаризації	Складання інвентаризаційних відомостей та описів, актів інвентаризації	Перегляд документів, арифметична перевірка	Інвентаризаційні описи; акти інвентаризації; інвентаризаційні відомості.
2.	Контроль за веденням бухгалтерського обліку			
2.	2.1. Перевірка відображення результатів інвентаризації	2.1 Перевірка правильності, повноти і своєчасності відображення в обліку виявлених надлишків	Перегляд документів	Інвентаризаційні описи, оборотно-сальдова відомість по рахункам 10, 15, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 30, 34, 36, 63, 66, 65, 67 та ін.
		2.2. Перевірка правильності, повноти і своєчасності відображення в обліку нестач виявлених у ході інвентаризації	Перегляд документів	Інвентаризаційні описи, оборотно-сальдові відомості по рахункам 10, 15, 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 30, 34 та ін.
3.	Аналіз коефіцієнтів фінансово-господарської діяльності			
3.	Аналіз коефіцієнтів фінансово-господарської діяльності	Аналіз коефіцієнтів, які характеризують майновий стан підприємства	Розрахунково-аналітичні процедури	Баланс, Звіт про фінансові результати, примітки до річної фінансової звітності.
		Аналіз коефіцієнтів, які характеризують ліквідність підприємства	Розрахунково-аналітичні процедури	Баланс, Звіт про фінансові результати

1	2	3	4	5
		Аналіз коефіцієнтів, які характеризують платоспроможність підприємства	Розрахунково-аналітичні процедури	Баланс, Звіт про фінансові результати
		Аналіз коефіцієнтів, які характеризують ділову активність підприємства	Розрахунково-аналітичні процедури	Баланс, Звіт про фінансові результати
		Аналіз коефіцієнтів, які характеризують рентабельність підприємства	Розрахунково-аналітичні процедури	Баланс, Звіт про фінансові результати

При плануванні внутрішнього аудиту і складанні програми перевірки необхідно: вирішити, які документи мають бути підготовлені для перевірки; визначити порядок тестування системи внутрішнього контролю з метою встановлення обсягу вибірки; виділити основні напрями, які повинні піддатися суцільній або вибірковій перевірці.

При узагальненні та оформленні результатів внутрішнього аудиту підприємства доцільно навести перелік відомостей, які внутрішні аудитори повинні надати керівництву підприємства за підсумками виконаного аудиту. До них відносяться результати аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, які містять висновки про ступінь розвитку антикризової ситуації, антикризової програми, результати контролю виконання антикризових заходів, аудиторський висновок.

Внутрішнім аудиторам для швидкого виявлення потенційної загрози банкрутства підприємства та своєчасного розроблення заходів для його раннього попередження необхідно використовувати спеціальні методи його прогнозування – тестування та дискримінантний аналіз.

Дискримінантний аналіз здійснюють на основі розроблення і обчислення значень спеціальних дискримінантних функцій (моделей). У зарубіжній практиці використовують ряд моделей прогнозування банкрутства, найвідомішими серед яких є модель Альтмана.

За допомогою моделі Альтмана, внутрішні аудитори можуть зробити наступні висновки: показники, які є складовими Z – рахунку адекватно характеризують фінансову стійкість підприємства: при негативному співвідношенні є індикатором ймовірності банкрутства; порівнюючи отримані результати із середньо галузевими показниками, можна дійти висновку про ступінь фінансової стійкості компанії.

В умовах української економіки використання Z -рахунку Альтмана не дає точних результатів.

Причиною того можуть бути переоцінки основних фондів, неможливість встановити реальну ринкову ціну деяких основних фондів і, як результат, вирахування чисельника та знаменника за різними цінами.

Саме тому у практичній діяльності СВА необхідно застосовувати комплексний підхід щодо діагности кризового стану підприємства та визначення чинників які можуть спричинити кризові явища або привести до банкрутства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Внутрішній аудит у системі прогнозування банкрутства слід розглядати як внутрішній процес незалежної та об'єктивної оцінки ефективності управління та функціонування підприємства спрямованої на розробку рекомендацій щодо попередження кризових явищ на підприємстві.

З метою швидкої ідентифікації фінансової кризи, виявлення причин, щодо її виникнення, а також розробки антикризових заходів на підприємствах України за допомогою служби внутрішнього аудиту доцільно впроваджувати систему раннього попередження і реагування.

Дана система повинна ґрунтуватися на результатах роботи СВА, та сигналізувати керівництву про потенційні ризики, які можуть виникати на підприємстві як із зовнішнього, так і з внутрішнього середовища.

Внутрішній аудит у системі діагностування кризового стану повинен проводитися згідно з розробленим планом та програмою і дає змогу своєчасно виявити проблеми, розробити та здійснити заходи щодо коригування ходу та змісту робіт в організації доки накопичені проблеми не наберуть ознак кризи стратегічної діяльності. Водночас внутрішній аудит за допомогою бухгалтерського обліку та системи показників аналізу допомагає виявляти, підтримувати і поширювати позитивні явища та найефективніші напрямки діяльності на підприємстві.

Саме тому діяльність СВА у системі діагностування ймовірності банкрутства створює умови балансування окремих функціональних сфер діяльності організації, об'єднує їх у певних пропорціях і дозволяє передбачити подальшу трансформацію стратегічного управління підприємством.

Запропонована технологія проведення внутрішнього аудиту системи діагностики кризового стану підприємства дозволить об'єктивно оцінити ефективність діяльності АТ.

Вищевикладене дає підставу вважати, що актуальність обраної теми, її практична необхідність, а також новизна матеріалу визначає наукову і практичну цінність статті, а питання, які розглянуті, потребують подальшого дослідження у частині розробки внутрішньофірмових стандартів аудиту та системи раннього попередження банкрутства.

Література

1. Соколов Б. Н. Внутренний аудит и контроль: организация, методика, практика / Б. Н. Соколов. – М.: Издательский Дом «Бухгалтерский учет», 2010. – 272 с.
2. Евдокимова А. В. Внутренний аудит и контроль финансово-хозяйственной деятельности организации: [практ. пособ.] / А. В. Евдокимова, И. Н. Пашкина. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 208 с.
3. Жминько С. И. Внутренний аудит / С. И. Жминько, О.И. Швырёва, М.Ф. Сафонова. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 316 с.
4. Пугачёв В. В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса: [учеб.] / В. В. Пугачёв. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 224 с.
5. Немченко В. В. Практичний курс внутрішнього аудиту: [підруч.] / В. В. Немченко, В. В. Хомутенко, А. В. Хомутенко; [під ред. В. В. Немченко]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
6. Казакова Н. А. Управленческий анализ и аудит компании в условиях кризиса: [учеб.-практ. пособ.] / Н. А. Казакова. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 304 с.
7. Кобозева Н. В. Банкротство: учет, анализ, аудит: [практ. пособ.] / Н. В. Кобозева. – М.: Магистр : ИНФРА-М, 2010. – 208 с.
8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / В. О. Василенко. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
9. Зарубинский В. М. Оценка риска банкротства. Мнимое или фактическое банкротство / В. М. Зарубинский, Н. И. Демьянов, И. В. Семеренко // АПЕ. – 2009. – № 6. – С. 80–89.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз стану та тенденцій розвитку інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості. Сформовано основні напрямки і визначено загальні показники аналізу інноваційних процесів на підприємствах галузі. Розроблено систему заходів для підвищення ефективності діяльності вітчизняних виробників харчової галузі.

The analysis of the state and progress of innovative activity of enterprises of food retail industry trends is conducted in the article. Basic directions are formed and the general indexes of innovative processes analysis on the enterprises of industry are certain. The system of measures for the increase of efficiency of domestic producers activity of food industry is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах переходу економіки на інноваційну модель розвитку значно зростає роль системного та своєчасного аналізу інноваційної діяльності підприємства. Метою аналізу інноваційної діяльності постає обґрунтування найбільш ефективних напрямів її діяльності, інноваційних програм і проектів підприємства.

Основними завданнями аналізу є [1, с. 279]:

- визначення відповідності фінансового стану підприємства його цільовим параметрам щодо інноваційного розвитку;
- оцінка спроможності до інноваційного розвитку;
- вибір інноваційних проектів;
- оцінка показників інноваційної діяльності;
- виявлення невикористаних резервів ефективності інноваційної діяльності;
- оцінка впливу інноваційних рішень на фінансові результати діяльності підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження методологічних аспектів аналізу та оцінки інноваційної діяльності залишається одним із найважливіших економічних проблем сучасної наукової спільноти. Розглядом цього питання займалися відомі вітчизняні та закордонні вчені: В. Беренс, П. Хавранек [2], Г. Бірман, С. Шмідт [3], М. Джонк, Л. Гітман, А. Гойко [4], П. Завлін [5], А. Савчук, С. Ільєнкова [6], Н. Краснокутська [7], С. Ілляшенко [8], Е. Кирилова та ін. У своїх працях зазначені дослідники розкривають сутність, види і особливості сучасної моделі інноваційного розвитку економіки, методи оцінки інноваційної діяльності, інструменти й важелі державної політики підтримки інноваційних проектів, основні аспекти формування чинного механізму інноваційного розвитку підприємства.

Статистика інноваційної діяльності в Україні з'явилася в 1994 році і активно розвивається як у методологічному, так і практичному плані. Перший етап становлення можна розглядати як спробу адаптації підприємств до нових понять, показників і нового напрямку статистичних досліджень. Характеризуючи другий етап, слід зазначити, що він постає етапом перетворення і включає характеристики розвитку і стратегію інноваційної діяльності, механізми відслідкування новітніх науково-технічних досягнень і технологічного обміну, основні труднощі й перешкоди на шляху інновацій і результатів інноваційної діяльності. Провідні спеціалісти з менеджменту інноваційної діяльності рекомендують

застосовувати такі інформаційні звітності для аналізу інноваційної діяльності підприємства:

- форма статистичної звітності №1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства»;
- форма статистичної звітності №2-пром. (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємства».

Затвердження статистичної форми №1-інновація «Обстеження технологічних інновацій промислового підприємства» від 9.10.2003 зобов'язало всі промислові підприємства всіх форм власності та організаційно-правових форм господарювання звітувати про результати своєї інноваційної діяльності перед державними органами статистики щорічно не пізніше 15 лютого наступного року після закінчення фактичного. З метою подолання диспропорцій в отриманні своєчасних статистичних даних (вимірювання рівня інноваційної активності здійснювалось за фактом закінчення року, що створювало певний інформаційний вакуум) наказом №558 від 14 жовтня 2004 року введена в дію форма статистичної звітності №2-пром (інновація) «Звіт про інноваційну активність підприємства». Промислові підприємства усіх форм власності, які займалися технологічними інноваціями, звітують за даною формою починаючи з 1 кварталу 2005 року.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні не існує загальноприйнятої концепції аналізу і оцінки інноваційної діяльності, здатної відобразити основні умови формування ефективного інноваційного підприємства. Залишаються нерозв'язаними питання врахування ринкових вимог щодо побудови цілісної системи комплексного аналізу інновацій, не обґрунтовані достатньо принципи та особливості оцінки ефективності окремих напрямів інноваційної діяльності, не визначені стратегічні складові моніторингу інноваційної діяльності.

Промислове виробництво є однією із найважливіших складових економіки будь-якої країни, яка дозволяє забезпечити її конкурентоспроможність в умовах ринкової економіки. Однією з найбільш динамічних галузей промисловості України є харчова галузь. Вона займає одне з перших місць за обсягом іноземних інвестицій в економіку. У галузь вкладено понад 1,3 млрд. дол. США.

Харчова галузь включає в себе виробництва, що забезпечують населення продуктами харчування. Вона більш ніж інші галузі промисловості пов'язана із сільським господарством, бо отримує від нього основну сировину і входить до складу агропромислового комплексу. Харчова промисловість є не тільки завершальною ланкою виробництва харчових продуктів, а й інтегратором ефективного функціонування всього продовольчого комплексу. А тому проведення комплексного аналізу інноваційної діяльності підприємств харчової галузі дозволить виявити основні тенденції, загрози та стримуючі чинники її розвитку, надасть можливість сформулювати перспективні напрямки підвищення конкурентоспроможності за рахунок інноваційних перетворень.

Постановка завдання. Метою статті є проведення комплексного аналізу інноваційної діяльності національних підприємств харчової галузі з визначенням стану та тенденцій розвитку й перспектив подальшого функціонування цього сектора економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість займає друге місце за активністю в галузі інновацій. Однак і вона зазнає негативних змін, пов'язаних із скороченням кількості підприємств, що направляють свої зусилля на отримання економічного ефекту від впровадження інновацій. Починаючи з 2003 року спостерігається щорічне зниження активності у цій галузі в середньому на 17%. Загальна кількість інноваційних підприємств галузі у 2005 році склала 267 проти 432 підприємств у 2003 році та 309 підприємств у 2008 році.

Тільки 23,4% харчових підприємств у загальній кількості промислових підприємств займалися інноваційною діяльністю у 2005 р. і лише 12% у 2008 р.

Аналіз динаміки інноваційної діяльності підприємств харчової галузі за 2004 – 2008 рр., представлений в табл. 1, свідчить про тенденцію зменшення кількості виробництв, які впроваджували інновації, та їх частки в загальній кількості промислових

підприємств. Значне підвищення рівня активності підприємств інноваційної сфери спостерігалось у 2007 р., що пов'язано із сприятливими економічними умовами господарювання. Подібна ситуація спостерігається і у галузі машинобудування, хімічній та нафтовій промисловості. Однак кризові явища 2008 року спричинили зниження інноваційної активності підприємств харчової промисловості майже на 11,5%.

Таблиця 1

Кількість підприємств харчової промисловості, які займалися інноваційною діяльністю в 2003-2008 роках [9, с.190], [10, с.191], [11, с.328]

Кількість інноваційно-активних підприємств, од.	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Вся промисловість	1496	1359	1193	1118	1472	1397
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	432	334	267	243	343	309
Частка інноваційно-активних підприємств харчової галузі до всієї промисловості (ін.активні підприємства)	28,9	24,6	23,4	21,7	23,3	12,0

Слід зазначити, що в інноваційному розвитку харчової галузі спостерігається активізація інноваційної діяльності великих підприємств, які підтримують свою діяльність фінансовими вкладеннями у проведення досліджень й розробок, залучення підготовлених фахівців з технологій харчової промисловості, здійснення маркетингової роботи й реклами для просування власної продукції. У той же час зменшується кількість підприємств, які спрямовують кошти на придбання новітніх технологій, здійснення технічної підготовки виробництва.

Аналіз основних показників інноваційної діяльності України за галузями промисловості дають можливість зробити висновок, що впровадження нових технологічних процесів мають майже загальну тенденцію до скорочення як по всій промисловості загалом, так і по підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів. За даними Держкомстату України значення цього показника по харчовій галузі знизилось у 2006 році на 37% до аналогічного показника 2003 року [9, с.230-233; 10, с.249-253]. Це свідчить про занепадання харчової галузі, адже виробничі потужності є основою формування інноваційного потенціалу її підприємств.

Майже аналогічна ситуація простежується в освоєнні підприємствами цієї промисловості виробництва інноваційних видів продукції: виробництво машин, устаткування, апаратів, приладів у 2003 році втримувалося на позначці 7 одиниць, у 2005 році показник знизився до 1 одиниці, у 2007 році склав – 3 одиниці вироблення нової техніки, а це зниження на 58% від показника 2003 року. Не втішає тенденція до скорочення виробництва товарів масового споживання, кількість освоєння виробництва яких у 2003 році склала 1662 одиниці, у 2005 – вже 580 одиниць і 403 одиниці у 2007 році. Темпи зниження виробництва матеріалів, виробів, продуктів підприємствами харчової галузі у 2007 році проти 2003 року склали 75,8% (знизилося на 75,8%). Така ситуація у галузі говорить про низьку зацікавленість виробників у впровадженні інноваційних процесів через брак коштів і наявність ризику їх неповернення.

Обсяг прямих іноземних інвестицій у переробну промисловість України у 2008 році склав 86% до загального обсягу інвестицій у промисловість, в той час як на виробництво

харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів припадає 20,5% (табл. 2).

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції за видами економічної діяльності у 2008 році [11, с.272]

Напрямки інвестицій	Капітал на кінець року, млн. дол. США	Частка у загальному обсязі інвестицій у промисловість, %
Усього інвестиції	35723,4	-
Промисловість, загалом	8056,5	100,0
Переробна промисловість в тому числі:	6928,0	86,0
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	1655,5	20,5

У таблиці 3 представлена структура витрат на виробництво продукції харчової галузі.

Таблиця 3

Структура операційних витрат реалізованої продукції та
витрати на одиницю реалізованої продукції по харчовій промисловості
у 2008 році, % [11, с.114]

	Операційні витрати з реалізованої продукції	Відсотків до загальних операційних витрат					
		Матеріальні витрати	Вартість товарів, придбаних для перепродажу	Амортизація	Витрати на оплату праці	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
Промисловість, загалом	100	65,8	10,6	3,4	9,0	3,4	7,8
Переробна промисловість в тому числі:	100	77,8	—	2,9	8,0	2,9	8,4
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	100	75,7	—	3,4	7,1	2,4	11,4

Дані таблиці 3 свідчать, що у структурі витрат на одиницю реалізованої продукції по харчовій промисловості 75,7% складають матеріальні витрати. Тому актуальність інноваційних перетворень на підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів значно підвищується в сучасних умовах. Впровадження на таких

підприємствах прогресивних технологічних процесів виробництва продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, освоєння виробництва нових або вдосконалених видів продукції, проведення комплексної механізації і автоматизації виробництва дозволять значно підвищити ефективність цієї галузі промисловості.

Обсяги інвестицій в основний капітал промислових підприємств України за аналізований період, демонструють тенденцію збільшення інвестиційної активності на підприємствах переробної галузі у період з 2003 до 2008 р. Подібна ситуація простежується і по таким галузях переробної промисловості, як виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, видавнича діяльність, хімічна та нафтова промисловість, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції, машинобудування. Обсяг інвестицій в основний капітал харчової галузі у 2008 році до показника попереднього року збільшився на 10,99%.

На результати інноваційної діяльності впливає також частка інвестицій за галузями промисловості. Підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів щорічно в середньому вкладають до 18,8% загальних інвестицій в основний капітал. Це свідчить про наявність досить високого потенціалу галузі і можливостей для підвищення ефективності інноваційної діяльності.

За рівнем інвестицій виробники харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів займають лідерську позицію. Питома вага інвестицій підприємств харчової галузі складає в середньому 18,8% щорічно.

У 2003 році інвестиції в основний капітал харчової галузі склали 4109 млн. грн. у фактичних цінах (20,83% від загальної кількості інвестицій у промисловості), у 2005 році – 64,18 млн. грн. (18,83%), у 2008 році – 13130 млн. грн. (17,1%).

Подібну ситуацію можна простежити і в оцінці індексів інвестицій в основний капітал за видами промислової діяльності, представлені в таблиці 4. Обсяги інвестування основного капіталу підприємствами харчової галузі щорічно зростає в середньому на 19%, що говорить про позитивну тенденцію.

Таблиця 4

Індекси інвестицій в основний капітал галузі виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (відсотків до попереднього року) [11, с.214]

Напрямки інвестицій	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Промисловість, загалом	124,6	124,9	104,1	115,3	127,0	94,7
Переробна промисловість в тому числі:						
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	128,5	107,9	109,6	119,5	127,5	90,4

Серед основних джерел фінансування інноваційної діяльності у харчовій промисловості у базовому році можна назвати власні кошти виробників – 78%, кредитні кошти – 20%, інші джерела – 2%.

Дані таблиці 5 демонструють, що питома вага державних коштів є дуже низькою – менше 1% (0,25% у 2003 році та скорочення до 0,16% у 2007 році). Однак питома вага власного фінансування стрімко зростає з 60% у 2003 році, до 70% у 2005 році і майже до 80% у базовому році.

Фінансування інноваційних процесів коштами вітчизняних та іноземних інвесторів на підприємствах харчової галузі постійно скорочується: з 4,94% у 2003 році до 0,03% у базовому при фінансуванні вітчизняних інвесторів, з 16,67% у 2003 році до 0,30% у 2007 році при фінансуванні іноземними інвесторами.

Слід помітити, що частка кредитного фінансування при здійсненні інноваційної діяльності збільшується майже кожного року майже з 18,5% у 2003 проти 20,19% у 2007 році.

Низький рівень інвестування інноваційної сфери державними органами супроводжується щорічним зниженням частки ВВП у фінансуванні наукових та науково-технічних робіт, що демонструють дані таблиці 6.

Іноземні інвестори проявляють неабияку зацікавленість у фінансуванні інноваційних заходів – частка підприємств з іноземного джерелом фінансування у 2007 році порівняно з 2003 роком збільшилась майже на 44%.

Таблиця 5

Групування джерел фінансування інноваційної діяльності у харчовій промисловості
(у фактичних цінах, млн. грн.) [10, с.224, 226, 228]

Джерело фінансування ІД	2003		2004		2005		2006		2007	
	млн. грн.	% до загального обсягу	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
власні кошти	335,91	59,54	417,18	60,26	713,81	69,54	736,30	90,0	1353,81	78,29
держбюджет	1,39	0,25	—	—	1,86	0,18	—	—	2,83	0,16
місцеві бюджети	0,02	0,00	—	—	—	—	—	—	—	—
позабюджетні фонди	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
кошти інвесторів:	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
вітчизняних	27,85	4,94	4,45	0,64	8,29	0,81	1,42	0,18	0,55	0,03
іноземних держав	94,03	16,67	25,19	3,64	97,62	9,51	—	—	5,14	0,30
кредити	104,37	18,50	175,10	25,29	204,88	19,96	73,15	9,03	349,15	20,19
інших джерел	0,63	0,11	16,41	2,37	—	—	—	—	17,85	1,03
Усього	564,18	100	692,33	100	1026,46	100	810,89	100	1729,34	100

Аграрний сектор України і досі залишається в кризовому стані. Унаслідок неефективного використання своїх аграрних потенційних можливостей Україна значно відстає за показниками продуктивності сільського господарства від розвинутих європейських держав, які значно програють у якості сільськогосподарських земель. До основних проблем приєднується диспаритет цін на сільськогосподарську й промислову продукцію, нестабільна політична ситуація, постійне зростання цін на нафтопродукти. Ціни на паливо та мастило значно впливають на формування цін реалізації сільськогосподарської продукції.

Їх постійне збільшення призводить до коливання цін на ринку сільгосппродукції і, як

наслідок, до росту цін виробників харчової продукції.

Таблиця 6

Частка ВВП України у фінансуванні наукових та науково-технічних робіт [11, с.29, 330]
(у фактичних цінах; млн. грн.)

	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	млн. грн.	% до ВВП	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Валовий внутрішній продукт	267344	100	345113	100	441452	100	544153	100	720731	100	949864*	100
Фінансування наукових та науково-технічних робіт в тому числі:												
за рахунок держбюджету	3597,4	1,35	4251,7	1,23	5160,4	1,17	5164,4	0,95	6149,2	0,85	8024,8	0,84
	1070,7	0,40	1449,5	0,42	1711,2	0,39	2017,4	0,37	2815,4	0,39	3909,8	0,41

У таких умовах чітка стратегічна орієнтація вітчизняних виробників стає необхідною умовою для забезпечення конкурентоспроможності української продукції, а інноваційна діяльність постає єдиною можливою складовою прогресивного розвитку. Вітчизняне сільськогосподарське виробництво потребує оновлення та підвищення продуктивності наявних агротехнічних ресурсів, зменшення капіталомісткості нової збиральної техніки, а також забезпечення високоякісного збирання врожаю навіть у несприятливих природно-кліматичних умовах.

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про активну державну підтримку виробників сільськогосподарської продукції, надання дотацій аграрному сектору, що включає в себе пряме субсидування. В той час як частка державної підтримки у вартості сільськогосподарської продукції розвинених країн складає в середньому від 25-75%, українські виробники сільгоспсектору не отримують дотації через брак державних коштів. Відсторонення держави від виконання стабілізаційних функцій в управлінні аграрним сектором економіки в процесі переходу України до ринкових відносин спричинило значне скорочення посівних площ, зниження їх продуктивності і, як результат, – падіння ефективності виробництва. Низькі показники використання земельних ресурсів наряду з проблемами нерозвиненості ринку землі значно впливають на загальні темпи розвитку агропромислового комплексу в цілому і харчової галузі зокрема.

Недосконалість законодавчої бази у сфері інноваційної діяльності, у сфері охорони інтелектуальної власності, відсутність ефективних стимулюючих механізмів з боку держави стримують інноваційний розвиток промислових виробник. Не дивлячись на наявність основних пільг для інноваційних підприємств у відповідності до закону «Про інноваційну діяльність» [12] на практиці реалізації його положень перешкоджають проблеми фіскального збалансування. Статті 21 і 22 цього закону, що визначають умови пільгового оподаткування і особливості митного регулювання, призупинено на підставі Закону № 2505-IV (2505-15) від 25.03.2005 р. Скорочення витрат бюджету на підтримку інноваційної сфери за рахунок механізму пільгового оподаткування знижує стимулювання інноваційної діяльності підприємств хлібобулочної галузі. Таким чином, розвиток інноваційної діяльності на підприємствах харчової галузі є досить нерівномірним і потребує значної підтримки з боку державних структур і органів місцевого самоврядування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних виробників харчової галузі пропонуємо таку систему заходів:

1. Необхідність вдосконалення законодавчої бази у сфері інноваційної діяльності, в сфері

охорони інтелектуальної власності, введення стимулюючих податкових статей для активізації інноваційних перетворень у галузі.

2. Розробка ефективної системи податкових пільг для інноваційних підприємств, надання їм адресного субсидування. Звільнення від оподаткування частини прибутку (за умови повного використання амортизаційних коштів), що спрямовується підприємствами галузі на відновлення, модернізацію і технічний розвиток обладнання, надасть можливість підприємствам провести технічне переоснащення галузі.
3. Запровадження спеціальних державних фондів фінансування науково-технічних і інноваційних програм, збільшення видатків у бюджетній системі на інноваційні впровадження.
4. Сприяння інноваційному розвитку галузі за рахунок створення галузевих фондів фінансування інноваційної діяльності.
5. Спрощення митної системи, зниження мита на ввезення технічного обладнання для інноваційних підприємств.
6. Збільшення частки державної підтримки у вартості сільськогосподарської продукції, надання дотацій сільгоспвиробникам, прискорення процесів повернення ПДВ.
7. Здійснення підтримки аграрного комплексу нашої держави через формування програм компенсації вартості машин та техніки, отримання пільгових відсоткових банківських ставок. Вітчизняне сільськогосподарське виробництво потребує оновлення та підвищення продуктивності наявних агротехнічних ресурсів, зменшення капіталомісткості нової збиральної техніки, поповнення і оновлення парку машин, створення необхідних площ (сховищ) для зберігання сільгосптехніки, а також забезпечення високоякісного збирання врожаю навіть в несприятливих природно-кліматичних умовах.

Таким чином, перехід підприємств харчової галузі на інноваційну модель розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності продукції, утримання стійких ринкових позицій стає основним стратегічним завданням їх функціонування і розвитку. В якості подальших розробок пропонуємо формування методики оцінки інноваційної діяльності з урахування галузевих особливостей підприємств-виробників харчової продукції.

Література

1. Волков О. І. Економіка і організація інноваційної діяльності: [підр.] / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
2. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций: / В. Беренс, П. Хавранек; [пер. с англ.]. – М.: ОЗТ «Интер-Эксперт», «ИНФРА-М», 1995. – 528 с.
3. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт; [пер. с англ., под ред. Л. П. Белых]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 631 с.
4. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. – М.: Дело, 1997. – 651 с.
5. Завлин П. Н., Инновационная деятельность в условиях рынка / П. Н. Завлин, А. А. Ипатов, А. С. Кулагин. – СПб.: Наука, 1994. – 325 с.
6. Инновационный менеджмент: [учеб. для вузов] / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохбер, С. Ю. Ягудин и др.; [под ред. С. Д. Ильенковой]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.
7. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
8. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навч. посіб.] / С. М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
9. Наукова і інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2005. – 456 с.
10. Наукова і інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2009. – 502 с.
11. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.: Консультант, 2009. – 614 с.
12. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – 266 с.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА: КОЛИ ГРОШІ ВБИВАЮТЬ МОТИВАЦІЮ

У статті досліджено та проаналізовано роль заробітної плати у програмах мотивації підприємств. Обґрунтовано випадки, коли використання фінансового важеля для досягнення бажаного результату є доцільним, та узагальнено ключові вимоги до формування компенсації за працю персоналу підприємства, спираючись на особливості мотиваційної політики 3.0.

The problem of motivating personnel using monetary rewards is analyzed. It is shown that in most cases money can provoke the behavior we want to extirpate. Few cases when the role of financial stimulation is crucial are explained. Recommendations based on motivation 3.0. policy are given about main requirements to the principles of calculating remuneration's level.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Залежність мотивації від рівня заробітної плати є фактом, що не викликає сумнівів жодного керівника або менеджера. Ми настільки звикли вважати гроші основним чинником, який змушує персонал працювати краще, що підвищення рівня компенсації за працю, надання бонусу чи будь-якої іншої грошової надбавки за частотою використання може бути прирівняне до “універсального мотиватору” вітчизняних співробітників, особливо у компаніях, менеджмент яких побудовано на принципах “батога та пряника” [1, с.19,39-42].

Наші закордонні колеги також вважають гроші одним із найдієвіших важелів впливу на найманого працівника будь-якої категорії [2, с.72-73] з тією лише різницею, що фінансове стимулювання у країнах Західної Європи чи Південної Америки набуває більш завуальованих форм (наприклад, надання акцій та опціонів, грошових компенсацій за управлінські помилки та навіть спеціальних пенсії спадкоємцям топ-менеджерів у випадку їх загибелі, окрім таких розповсюджених привілеїв як безкоштовний паркінг, корпоративний абонемент для занять спортом чи відвідувань клубів за інтересом, сприяння здобуттю необхідного рівня освіти, корпоративне кредитування тощо).

Питання ж внутрішньої мотивації персоналу та розробка практичних шляхів для її збудження залишається здебільшого у сфері теоретичних досліджень [3, с.9]. Така дискоординація між науковими досягненнями та їх практичним використанням сучасним менеджментом вважається однією із найактуальніших проблем у галузі управління персоналом.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Про те, що грошима не може вимірюватися мотивація людини, можна прочитати майже у кожній настільній книзі менеджера. Та коли справа доходить до практичного впровадження мотиваційної політики, ми стикаємося із зовсім протилежною реальністю. Внутрішні опитування компаній, щодо ієрархічної позицій грошей як мотиватора спонукають керівництво залишати фінансовий важіль основним методом впливу на організаційну поведінку та визнання досягнень своїх співробітників [4, с.40].

Так, наприклад, за результатами анкетування, проведеного у 2009 та 2010 роках на ТОВ “Кабельному заводі Енергопром”, близько 78% найманих працівників визначило рівень заробітної платні та бонусів як ключовий фактор своєї задоволеності працею та стимулом для підвищенням власної продуктивності [5, с.1156-1157]. Відстежити тенденцію щодо розповсюдженості матеріального стимулювання дозволяють ідентичні опитування персоналу, аналіз яких опубліковано у науковій літературі [6, с.90-91].

Та не слід забувати, що найкращих співробітників не можливо надовго утримати у компанії, де рівень оплати праці є єдиною перевагою [7, с.53]. Гроші є, звичайно,

необхідним, але не єдиним (та не в якому разі не головним) фактором мотивації персоналу. Вони є визначальним фактором, здебільшого, в період працевлаштування, після чого їх роль суттєво змінюється [8, с.125], оскільки сучасна людина потребує не лише адекватної оцінки витрачених зусиль, яку віддзеркалює величина заробітної плати. Окрім справедливої грошової компенсації, персонал потребує позитивних емоцій від виконуваної роботи, певного рівня автономії при виконанні поставлених завдань та простору для самовдосконалення та розвитку, можливості відчувати важливість своєї справи для компанії, суспільства та власних пріоритетів або, навіть, місії [9, с.68].

Сучасна практика управління робить наголос на зростанні ролі нематеріальних мотивів та стимулів. Закономірності дії мотивації та побудови методів та механізмів її реалізації широко вивчаються у працях економістів класиків та сучасних вчених: А. Сміт, Ф. Гілберт, А. Врум, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Р. Оуен, Д. Пінк, Р. Раян, Е. Десі, в тому числі і вітчизняних, таких як А. Афонін, О. Кузьмін, О. Віханський, Г. Дмитрисенко, І. Мішурова, Н. Любомудрова, А. Леонт'єв, Д. Богиня та інші. І хоча кожен з цих вчених має власний погляд на практичні шляхи створення замотивованого колективу, не викликає сумнівів, що в умовах ринкової економіки відносини між персоналом підприємства і його керівництвом будуються на новій основі [10, с.146], де концептуальною основою визначається не кількість праці (наприклад, витрачений час), а, безпосередньо, її якість, що лежить в основі індивідуальної продуктивності та інтегральної ефективності всієї економічної системи [11, с.15-17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тож, якщо науково доведено, що гроші за своєю суттю не є мотиватором, виникає питання: чому ж вітчизняний та здебільшого і західний менеджмент продовжують використовувати методи батога та пряника як універсальну практику управління персоналом [3, с.34-35] та чому вітчизняне керівництво не забезпечує гідний рівень заробітних плат розуміючи важливість справедливої оплати праці? (Дослідження, проведене рекрутинговим порталом SuperJob свідчить, що близько 84% робочої сили вважають свій труд недооціненим).

Таким чином, практичне співіснування матеріальної та нематеріальної форм мотивації для досягнення збалансованого впливу на рівень задоволення працею та оцінку конкурентоспроможності персоналу залишається й досі невизначеним. І хоча за останні десятиріччя з'явилася чисельна кількість концепцій, які враховують розробку шляхів та впровадження програм гуманізації праці, професійно-кваліфікаційного розвитку робочої сили, нетрадиційних методів стимулювання тощо, досить не існує універсальних рекомендацій щодо комплексної програми мотивації та ролі в ній оплати праці, що враховуватимуть особливості української робочої сили, викликані сучасною економічною ситуацією та національним фактором.

Постановка завдання. Визначення впливу матеріальних відзнак та нагород на загальний рівень задоволеності працею та мотивацію співробітників було встановлено метою дослідження, представленого в рамках статті. Особлива увага приділялася встановленню критеріїв і видів діяльності, що обов'язково передбачають фінансове стимулювання та таких, де грошове заохочення призводитиме до погіршення результатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звертаючись до найрозповсюдженішої класифікації мотивації, прийнято виділяти два її види: внутрішню та зовнішню [12, с.154]. Під внутрішньою мотивацією розуміється особистісне, внутрішнє бажання людини виконувати ту чи іншу роботу, або поводитися певним чином. Зовнішня ж мотивація передбачає існування певного стимулу, забезпеченого третьою стороною, який змушує співробітника виконувати певний комплекс дій, здебільшого не для отримання внутрішнього задоволення, а для отримання обіцяної відзнаки матеріального чи не матеріального характеру.

Не викликає сумнівів, що пробудження внутрішньої мотивації є набагато перспективнішим, ніж постійне втручання "батога та прянику" в рамках зовнішнього стимулювання. Вітчизняному менеджменту, взагалі, кризові умови завдали подвійного

виклику, оскільки скорочення бюджетів спричинило урізання грошових дотації на мотивацію, які і були основною компонентою відповідних програм. Забезпечення ж умов праці, в яких заохочуватиметься та буде цінитися саме справжня, внутрішня мотивація є нелегким, але необхідним завданням для керівництва будь-якої успішної компанії.

Як було визначено авторами раніше в рамках мотиваційної політики 3.0 [12, с.155], поняття внутрішньої мотивації базується на таких трьох елементах, як автономія, майстерність та цілеспрямованість. Та вплив кожного з цих елементів стане відчутним лише у випадку забезпечення гідного рівня заробітної плати, відповідно мірі витрат праці та досягнутим результатам. Отже, з урахуванням наведених характеристик, для числового визначення рівня внутрішньої мотивації (M_B) персоналу пропонується наступна формула:

$$M_B = F(A; M; P) \times RL, \quad (1)$$

де, A (autonomy) – автономія;

M (mastery) – майстерність;

P (purpose) – цілеспрямованість;

RL (remuneration level) – рівень заробітної платні.

На перший погляд, незвичним виглядає запропоноване поєднання суто індивідуальних характеристик, таких як автономія, майстерність та цілеспрямованість із таким матеріальним індикатором як заробітна плата. Та саме в цьому феномені і проявляється людська природа, яку щонайкраще віддзеркалює наведений вище добуток.

Отже, значення та вплив функції від автономії, майстерності та цілеспрямованості на рівень внутрішньої мотивації вже було встановлено [12, с.155]. Яку ж роль у цій залежності відіграє заробітна плата? Та чому, при неодноразовому підкресленні відносності та ненадійності фінансового стимулювання авторами та іншими вченими [3, с. 34-59; 13, с.143], при обчисленні рівня внутрішньої мотивації співробітників, саме індикатору рівня заробітної плати надається роль другого множника?

Безпідставно стверджувати, що представника покоління X, Y чи Z, як наразі прийнято класифікувати робочу силу [14], не турбує його фінансове становище. Як сильно людина б не була лояльна своєму роботодавцю, як сильно її не приваблювала б виконувана робота, вона ніколи не працюватиме волонтером або не видаватиме з себе альтруїста, не маючи за плечима достатньої для гідного існування матеріальної бази. Здібності найталановитішого співробітника буде втрачено, якщо в його фокусі постійно залишатиметься питання здобуття коштів на годування родини, замість пошуку ефективних, креативних та інноваційних рішень поставлених перед ним завдань.

Тобто рівень заробітної плати можна представити так званим важелем, що запускає дію інших елементів формули 1. Саме тому, значення цього індикатора може змінюватися від 0 до 1. Тобто, якщо рівень заробітної плати на певному підприємстві є нижче середнього рівня грошової компенсації на ринку праці, відповідний індикатор дорівнюватиме 0. Таким чином, очевидним є факт, що рівень внутрішньої мотивації персоналу також становитиме нуль, що на практиці означає її повну відсутність.

Відповідність середнього рівня зарплат на певному підприємстві ринковим тенденціям, дозволяє отримати позитивне значення індексу рівня ЗП (він становитиме 0,5). І лише рівень оплати праці, що перевищує середню зарплату на ринку праці, дозволяє отримати значення внутрішнього рівня ЗП, що дорівнює одиниці.

Таким чином, лише на тих підприємствах, де персонал отримує вищу компенсацію за свій труд, у порівнянні із іншими місцями праці, можна починати розмову про внутрішню мотивацію співробітників та у повній мірі можна спостерігати вплив на неї інших показників, наведених у формулі 1, а саме: автономії, майстерності, цілеспрямованості.

Отже, трошки вища заробітна плата, у порівнянні із конкурентами є однією з вимог стосовно нарахування та обліку оплати праці на підприємстві за умов впровадження мотиваційної політики 3.0.

Доречі, забезпечення вищого рівня заробітних плат, ніж того вимагає ринкова ситуація, допомагає, в результаті, скоротити корпоративні витрати. Мова йде про те, що від

початку вищі у порівнянні із конкурентами оклади приваблюють більше потенційних кандидатів на посаду, серед яких керівництво може обирати кращих. Згодом, гідний рівень компенсації за працю сприяє утриманню цих талановитих людей та скороченню плинності кадрів, підвищенню продуктивності праці та морального духу співробітників, оскільки вони цінують належний рівень оплати своєї праці. Висунутий логічний ряд було підтверджено дослідженнями нобелівських лауреатів Джорджа Акерлофа та його дружини Джанет Єллен [15, с.825].

Тож, у довготерміновій перспективі, така політика (гарантування заробітної плати персоналу, вищої за середньо-ринковий рівень) забезпечить з фінансової точки зору скорочення витрат на персонал, та впливатиме на рівень задоволеності працею та мотивацію всіх категорій співробітників.

Ще один принцип, яким треба керуватися при встановленні заробітної плати персоналу та під час її щомісячного нарахування – це забезпечення внутрішньої та зовнішньої справедливості.

Під зовнішньою справедливістю розуміється рівень заробітних плат, який відповідає середньоринковим тенденціям в галузі. Доречність цього принципу частково обґрунтована вище, коли мова йшла про забезпечення трошки вищих окладів, ніж у конкурентів. Тож, забезпечення гідної компенсації за труд дозволяє працівникам відчувати, що керівництву не байдужий рівень життя свого персоналу та їх зусилля є адекватно оціненими.

Внутрішня справедливість – це збереження відповідності в окладах різних категорій співробітників. Тобто, якщо дві людини виконують ідентичні роботи (за характером або розміром витрачених зусиль) їх праця має оцінюватися відповідно. Так, наприклад, якщо менеджер Макієнко отримує 3500 грн. за умов досягнення своїх місячних цілей, менеджер Токміленко, цілі та практичні завдання якого повністю співпадають із роботою Макієнко, він має також отримувати 3'500 за умов досягнення аналогічних результатів із Макієнком.

За даними досліджень [3, с.171], персонал є надзвичайно чутливим до будь-яких проявів внутрішньої дискримінації. Тому несправедливі, з точки зору співробітників, дії керівництва підривають мотивацію співробітників та суттєво зменшують їх довіру вищому керівному складу та лояльність підприємству.

Останній принцип, якого слід дотримуватися при розробці, нарахуванні та обліку заробітної плати – це впровадження всеохоплюючої, релевантної та стратегічно спрямованої системи показників, що є базисом для нарахування щомісячної ставки кожному окремому співробітнику/бригаді/підрозділу.

Так, наприклад, уявімо, що перед менеджером з продажів кабельної продукції керівництво поставило певну місячну або квартальну суму з реалізації, при досягненні якої він отримає максимальну винагороду у якості підвищеної заробітної оплати або спеціального бонусу. Звичайно, що цей співробітник з першого ж місяця роботи такої схеми оплати намагатиметься використати всі можливі способи для виконання планового завдання. Тобто, відповідна політика сприяє підвищенню тиску на клієнтів, рекламу найдорожчих видів продукції, неетичної та недальноглядної поведінки з боку персоналу, оскільки такий індикатор як плановий грошовий потік спрямований лише на короткотермінову прибутковість, замість сприяння забезпечення задоволення покупців від наданого фірмою сервісу або ж споживання її продукції.

Однак наведений приклад не виключає можливості стратегічного впровадження сучасних метрик нарахування та обліку заробітної плати, таких, які, наприклад, враховують рівень виконання поставлених завдань або особистісний внесок у досягнення корпоративних цілей [16, с.270-272]. Якщо рівень оплати праці згаданого вище менеджера з продажів би залежав від кількох факторів, таких як: продажі у наступному місяці/кварталі, сума щорічних особистих реалізацій, прибутковість компанії впродовж наступного року, рівень задоволеності клієнтів тощо. Варіативність ключових показників ефективності та критеріїв для оцінки роботи персоналу також скорочує можливість підробити результати або обманути

систему, оскільки виконувана робота оцінюється комплексно та з урахуванням потенційної ефективності.

Таким чином, показники, які обираються ключовими для оцінки діяльності кожної категорії співробітників здатні або розвивати стратегічне мислення персоналу та стимулювати сумлінну працю, або сприяти короткотерміновій користі та зниженню конкурентоспроможності бізнесу.

Підбиваючи підсумки, важливо виділити 3 групи чинників (табл.1), які обов'язково необхідно враховувати керівництву визначаючи базис для нарахуванні заробітної плати персоналу.

Отже, дотримання перелічених нижче критеріїв впливає на зміну суто матеріалістичної ролі грошового фактора та дозволяє ефективно інтегрувати метрику обліку заробітної плати не лише у корпоративну програму мотивації, а й в генеральну програму управління ефективністю підприємства.

Таблиця 1

Основні критерії для визначення рівня заробітної плати, що забезпечують
нейтралізацію демотивуючої функції грошей

Критерій	Стимулююча дія
1. Зовнішня та внутрішня відповідність оплати праці	Забезпечення відчуття справедливості, важливості виконуваної роботи та індивідуального підходу до оцінки результатів
2. Варіативність та комплексність показників, на базі яких визначається розмір компенсації за витрачені зусилля	Віддзеркалення сенсу виконуваних завдань щодо досягнення корпоративних цілей з урахуванням політики, цінностей та місії підприємства
3. Забезпечення вищого рівня середньої заробітної плати у порівнянні із конкурентами	Підтримка відчуття соціальної захищеності та першочерговості людського капіталу, зміна фокусу персоналу із матеріальної у трудову площину

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналізуючи весь викладений вище матеріал, можна побачити, що менеджмент звертається до використання грошових компенсацій як зовнішнього мотиватора лише у випадку максимальної демотивації персоналу. Тобто, коли співробітникам не цікава виконувана робота, вони не цінують свого роботодавця та виконують посадові обов'язки лише для отримання оговореної винагороди. Тож, якщо персонал певного підприємства складається із таких особистостей, керівництво може ефективно використовувати грошове стимулювання для досягнення короткотермівової продуктивності.

Та коли людський фактор визначається однією з головних конкурентних переваг підприємства, питання оплати праці закривається одразу після підписання трудового контракту. Іншими словами, сама робоча атмосфера має сприяти розвитку, зростанню та результативності кожного окремого співробітника, де заробітна плата – це справедливе відображення власної ефективності за певний проміжок часу. Таким чином, отримання задоволення від роботи та розкриття свого потенціалу в рамках виконуваних обов'язків (тобто, власне, гідне виконання роботи) забезпечуватиме отримання достойної компенсації за витрачені зусилля. Саме у цьому випадку, заробітна плата виступатиме в ролі платформи, яка стимулює автономію, цілеспрямованість та майстерність – інтегральні елементи внутрішньої мотивації.

Подальші дослідження мають охоплювати розробку трьох згаданих вище елементів (автономії, цілеспрямованості та майстерності) у практичному аспекті, обґрунтування методики їх вимірювання та оцінки та надання практичних рекомендацій щодо інтеграції системи оплати праці із мотиваційної політикою та системою управління ефективності підприємством.

Література

1. Фидельман Г. Н. Альтернативный менеджмент: путь к глобальной конкурентоспособности / Г. Н. Фидельман, С. В. Дедиков, Ю. П. Адлер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 186 с.
2. Attacking the corporate gravy train // the Economist. – 2009. – May 30th – June 5th. – P. 71–73.
3. Pink H. D. Drive: The Surprising Truth about What Motivates Us / Daniel H. Pink. – Great Britain: Canongate Books Ltd., 2010. – 242 p.
4. Костенчук И. Мотивация труда в период изменений в компании / Илья Костенчук // Кадровик Плюс. – 2010. – №10. – С. 39–46.
5. Усатенко О. В. Адаптація системи мотивацій персоналу виробничого підприємства в залежності від управління ефективністю / О. В. Усатенко, Д. А. Скрипкіна // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 257. – С. 1154–1159.
6. Назаренко В. В. Підвищення ефективності функціонування промислових підприємств на основі управління персоналом: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук: спец. 08.00.04 / Владислав Володимирович Назаренко. – Донецьк, 2007. – 210 с.
7. Степанова Л. Разработка эффективной системы оплаты труда / Л. Степанова // Кадровик Плюс. – 2010. – № 10. – С. 47–53.
8. Медведев В. С. Організування системи мотивації у складальному виробництві приладобудівного підприємства / В. С. Медведев // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 123–130.
9. Ryan M. R. Self-Determination Theory and the Facilitation of Intrinsic Motivation, Social Development and Well-Being / R. Ryan, E. Deci // American Psychologist. – 2000. – № 5. – P. 68–78.
10. Матяш І. Формування сучасних методів стимулювання персоналу на підприємстві / І. Матяш: матеріали I Міжнародної конференції молодих вчених ЕМ-2010 (Львів, 25-27 листопада 2010р.) / М-во освіти і науки України, Національний університет “Львівська політехніка”. – Львів: “Львівська політехніка”, 2010. – 268 с.
11. Додонов О. В. Продуктивність та оплата праці в Україні: аналіз та оцінка в динаміці: [монографія] / О. В. Додонов, під заг. ред. д.е.н., проф. В.М. Гончарова. – Донецьк: СПД В.С. Купріянов, 2007. – 200 с.
12. Скрипкіна Д. Intrinsic Motivation: Tendency or Necessity / Д. Скрипкіна: матеріали I Міжнародної конференції молодих вчених ЕМ-2010 (Львів, 25-27 листопада 2010р.) / М-во освіти і науки України, Національний університет “Львівська політехніка”. – Львів: “Львівська політехніка”, 2010. – 268 с.
13. Reeve J. Understanding Motivation and Emotion / J. Reeve. – Hoboken, N.J.: John Wiley & Sons, 2005. – 576 p.
14. Generations X, Y, Z and the Others [Електроний ресурс] / William J. Schroer. – Режим доступу: <http://www.socialmarketing.org/newsletter/features/generation3.htm>.
15. Akerlof G. A Near Rational Model of the Business Cycle with Wage and Price Inertia / G. Akerlof, J. Yellen // Quarterly Journal of Economics. Volume C. – 1985. – №100 (suppl.). – P. 823–838.
16. Усатенко О. В. Інноваційна методика обчислення заробітної плати персоналу виробничих підприємств / О. В. Усатенко, Д. А. Скрипкіна // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 684. – С. 268–273.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ СОНЯШНИКУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан ринку соняшнику, ефективність виробництва та реалізації його в Україні. Здійснено аналіз обсягів та структури реалізації насіння олійних культур в динаміці за різними каналами. Наведено пропозиції щодо комплексного вирішення проблеми за забезпечення конкурентоспроможного виробництва насіння соняшнику.

The modern sunflower market condition and sunflower seed production efficiency in Ukraine is considered in the article. The seed volume and its realization structure analysis are carried out in dynamic for last ten years. The proposals concerning a comprehensive solution to ensure competitive production of sunflower seeds have been providing.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні виробництво насіння соняшнику традиційно посідає одне з основних місць у розвитку сільського господарства як галузі, якій належить пріоритетне значення в забезпеченні продовольчої безпеки країни і формуванні бюджету АПК з потужним експортним потенціалом. Вона займає третє місце у світі за обсягом його виробництва після Аргентини та Росії.

У центральних та південних областях нашої країни сконцентровано найбільші посівні площі соняшнику. Його посіви займають понад 4,0 млн. га, що становить 64,7% площі всіх технічних і 15,7 % площі усіх сільськогосподарських культур.

За останні 10 років валовий збір насіння олійних культур в Україні збільшився з 2250,6 до 6963,0 тис. т, а виробництво соняшникової олії зросло з 510 тис. т до 2,5 млн. т [1, с.15]. Таких великих темпів розвитку немає в жодній сільськогосподарській галузі. Це зумовлено зростанням попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках й високою рентабельністю виробництва соняшнику.

Витрати на вагову одиницю або калорію рослинних жирів у 10 разів, а в деяких регіонах у 20 разів менше, ніж на виробництво тваринних жирів. Соняшник дає найбільший вихід олії з одиниці площі (750 кг/га в середньому по Україні) порівняно з іншими олійними культурами. На соняшкову олію припадає 90% від загального виробництва олії в Україні.

Нині лише 20% виготовленої соняшникової олії споживається в середині країни. Споживання олії власного виробництва збільшилося за останні чотири роки з 6 до 18 кг на людину за рік при фізіологічній нормі 13 кг.

Галузь є експортно-орієнтованою, бо саме соняшникові олії – це єдиний ліквідний продукт, який Україна експортує в 56 країн світу.

Стабілізація ринку олійних культур, покращення фінансового стану аграрних підприємств, конкурентоспроможність продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках склали сприятливі умови для інвестицій. Нині важко назвати олійновиробниче підприємство, на якому не змінювали б застаріле обладнання, не впроваджували новітні технології та не оновлювали асортимент продукції.

Але висока ефективність виробництва насіння соняшнику та продуктів його переробки зумовили розповсюджене вирощування соняшнику в усіх природно-економічних зонах України й особливо в степовій та лісостеповій зонах, та надто високу питому вагу цієї культури в структурі посівних площ, що призвело до зниження родючості ґрунту та

порушення сівозмін. Тому виробництво насіння соняшнику передбачається за рахунок збільшення урожайності за умови впровадження прогресивних технологій вирощування цієї культури, використання нових високоврожайних сортів та застосування науково-обґрунтованих сівозмін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та практичні аспекти розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва, формування продуктових ринків в умовах переходу до ринкових відносин досліджували відомі вчені-економісти В. Г. Андрійчук, В. І. Бойко, В. П. Галушко, О. М. Онищенко, П. Т. Саблук, А. І. Шумейко та інші.

Проблеми оптимального розміщення сільськогосподарського виробництва та підвищення ефективності виробництва насіння соняшнику і продукції його переробки висвітлюються в працях провідних вчених Н. П. Олександрова, А. І. Барбашіна, В. Д. Гончарова, М. Г. Дворянкина, В. П. Заслонкіна, П. Д. Половінкіна, К.С. Тернових та інших. Питанням реальних шляхів виходу з кризи, збільшення виробництва і підвищення ефективності олійних культур присвячені наукові дослідження багатьох вчених-аграріїв. Великий теоретичний і практичний інтерес мають праці В. Бартнева, Д. Васильєва, В. Лошакова, В. Пустовойта та інших [2, с.49-51; 3, с.88-94].

У дослідженнях вчених вивчалися і аналізувалися різні аспекти становлення та інтенсифікації олійножирового підкомплексу, його галузей в різні періоди, розглядалися проблеми організації насіннєзнавства, спеціалізації та стимулювання виробництва насіння соняшнику, пропонувалися теоретичні й практичні рекомендації з удосконалення рівня господарювання в цій сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але деякі теоретичні та практичні аспекти проблеми, яка розглядається, вивчені ще недостатньо і перш за все не повно. мірою розглянуті аспекти ефективного використання ресурсного потенціалу галузі, питання підвищення ефективності виробництва з рахунком оптимального його розміщення в найбільш сприятливих для вирощування умовах, скорочення витрат на всіх етапах переробки соняшнику і просування продукції переробки до споживача.

Необхідно і далі досліджувати питання, які пов'язані з вивченням ефективності виробництва і резервів подальшого підвищення урожайності, поліпшення системи заготівлі, зберігання, транспортування, переробки та реалізації в окремих регіонах. У багатьох наукових працях не знайшли відображення нові проблеми ефективності, які зумовлені ринковими трансформаціями, впровадженням інвестиційно-іноваційних моделей розвитку олійножирового підкомплексу АПК.

Постановка завдання. Метою статті проаналізувати економічну ефективність виробництва соняшнику, визначити напрями подальшого розвитку галузі, виходячи із сучасних умов і можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для сучасного стану олійножирового підкомплексу характерні динамічні структурні зрушення. Їхня суть полягає в зміні частки основних категорій підприємств у виробництві насіння соняшнику. Площі посіву соняшника в Україні в усіх категоріях господарств у 2009 році були на 2596 тис. га більші порівняно з 1990 роком (табл.1).

Такий стан можна пояснити тим, що соняшник має дуже великий попит на ринку й водночас менш трудомісткий і вимагає невеликих додаткових витрат.

Основними виробниками насіння соняшнику в Україні є середні та великі сільськогосподарські підприємства. У 2009 році на їх частку припадало 81,4 % виробництва всього соняшнику. При цьому питома вага виробництва насіння соняшнику в господарствах населення постійно зростає.

Якщо, у 1990 році вона становила 2,4%, то у 2009 році – 18,6%.

Структурні зрушення в розмірах посівних площ автоматично відображаються й на обсягах валового збору насіння.

Збільшення валового збору насіння соняшнику в основному спостерігається за рахунок

екстенсивного шляху, тобто значного розширення посівних площ. Валовий збір насіння з 1990 по 2009 рік збільшився майже у 2,5 рази.

Урожайність насіння соняшнику коливалась по роках. Найбільш високою вона була у 1990 році і склала в середньому за всіма категоріями господарств 15,8 ц/га. Протягом з 2000 – 2007 років урожайність коливалась в межах 12-13 ц/га і тільки в останні два роки вона була на рівні 1990 року.

Як бачимо, впродовж першого десятиріччя у господарствах населення урожайність була вище, ніж у сільськогосподарських підприємствах. Так, у 1990 році вона була більше на 4,1, у 1995-му – на 4,7 і у 2000-му – на 4,2 ц/га.

Починаючи з 2005 року вона зрівнюється з урожайністю сільськогосподарських підприємств, а вже у 2007 році відстає від них. У 2009 році урожайність господарств населення була нижче на 2,6 ц/га.

Таблиця 1

Посівні площі, валовий збір і урожайність насіння соняшнику в різних категоріях господарств України в динаміці

Показники	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Посівна площа, тис. га								
Усі категорії господарств	1635,9	2019,8	2942,9	3742,9	3963,6	3603,9	4305,6	4231,9
у тому числі: с.г.підприємства	1607,9	1953,6	2670,7	2953,0	3083,2	2788,8	3380,2	3329,0
господарства населення	28,0	66,2	272,2	789,9	880,4	815,1	925,4	902,9
Площа, з якої зібрано урожай, тис. га								
Усі категорії господарств	1626,3	2007,6	2841,6	3689,1	3911,7	3411,4	4279,5	4193,0
у тому числі: с.г.підприємства	1595,2	1940,6	2570,9	2899,1	3031,3	2615,4	3353,1	3290,0
господарства населення	31,1	67,0	270,7	790,0	880,4	796,0	926,4	903,0
Валовий збір, тис. т								
Усі категорії господарств	2570,8	2859,9	3457,4	4706,1	5324,3	4174,4	6526,2	6364,0
у тому числі: с.г.підприємства	2509,2	2734,3	3025,7	3709,9	4155,7	3373,7	5289,3	5177,4
господарства населення	61,6	125,6	431,7	996,2	1168,6	800,7	1236,9	1186,6
Урожайність, ц/га								
Усі категорії господарств	15,8	14,2	12,2	12,8	13,6	12,2	15,3	15,2
у тому числі: с.г.підприємства	15,7	14,1	11,8	12,8	13,7	12,9	15,8	15,7
господарства населення	19,8	18,8	16,0	12,6	13,3	10,1	13,4	13,1

Причинами зниження урожайності в окремі роки є несприятливі погодні умови (весняні приморозки, нерівномірне випадіння опадів, вітрова ерозія ґрунту, посухи) в період росту й розвитку рослин, недотримання агротехнічних вимог процесу виробництва насіння соняшнику, а також незадовільне фінансування господарств.

Останніми роками спостерігаються певні зміни в структурі каналів збуту насіння олійних культур (табл.2).

Таблиця 2

Структура реалізації олійних культур в динаміці за різними каналами, % від загального обсягу реалізації

Канал реалізації	Роки							
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Переробним підприємствам	98,9	5,1	2,4	4,0	4,0	3,9	4,5	4,5
На ринку	0,3	27,7	46,4	11,3	9,1	7,6	6,9	5,8
Населенню	0,8	11,9	10,1	1,4	0,7	0,4	0,3	0,3
За іншими каналами	0	55,3	36,5	81,3	84,9	87,2	87,3	88,6

Проведена оцінка динаміки показників структури реалізації за каналами збуту насіння олійних культур за період 1990-2009 рр. дозволила констатувати значні зміни в структурі реалізації.

Так, якщо в 1990 році сільськогосподарські підприємства переважну частину продукції реалізували переробним підприємствам за державним замовленням, то в 2009 році у порівнянні з 1990 роком частка реалізації підприємствам переробної галузі олійних культур скоротилася з 98,8 до 4,5 %.

Це зумовлено тим, що переробні підприємства зазнають фінансових труднощів і не є безпосередньо покупцями. З 1995 року розпочала діяти контрактна система формування продовольчих ресурсів шляхом реалізації державних, регіональних і комерційних контрактів. Фіскальна податкова політика та низький рівень закупівельних цін і дуже висока вартість матеріально-технічних ресурсів ускладнили фінансовий стан сільськогосподарських підприємств [4, с.33-37].

Все це призвело до того, що починаючи з 1995 року значно збільшилася частка насіння олійних культур, що реалізується на ринку й населенню. Одночасно з 1995 року переважає реалізація за іншими каналами (посередникам), на які в 2009 році припадало 88,6 %. Серед реалізованих олійних культур велику питому вагу (92%) займає соняшник, оскільки він є історично традиційною олійною культурою в Україні.

Відповідно й продукти переробки його насіння є основою як для споживчого ринку рослинної олії в Україні, так і виробництва маргаринової та майонезної продукції. Для кормового сектору соняшникова олія і шрот також являються основними інгредієнтами [5, с.10-13] не дивлячись на те, що в Україні за останні декілька сезонів відбулося суттєве розширення посівних площ під ріпаком і соєю, ємність (приблизно 8%) внутрішнього ринку продуктів переробки цих культур підвищується мінімальними темпами і то в основному за рахунок використання їх для технічних потреб [6]. Ефективність виробництва й реалізації насіння соняшнику чітко ілюструють показники таблиці 3, розраховані за даними Держкомстату України [7, с.23-39; 8, с.224-245; 9, с.42-66; 10, с.55-72].

Так, у 1990 році рівень рентабельності складав 236,5 %, через п'ять років – 170,9 %, а вже у 2009 році – 41,4 %. В 2007 році цей показник був відносно високий в порівнянні з іншими роками останнього десятиріччя й складав 75,9 % і був самим високим показником серед усіх сільськогосподарських культур в цьому році.

Достатньо висока рентабельність 2007 року була зумовлена сприятливою ціновою кон'юктурою ринку внаслідок підвищення попиту з боку ринку як на саму олію, так й на продукти її переробки.

Але в умовах високої рентабельності виробництва і високої ціни на насіння соняшнику в 2007 році, вирощування цієї культури притягнуло велику кількість виробників, що в кінцевому рахунку призвело до перевищення пропозиції над попитом й обвал цін, як це й виникло восени 2008 року [11, с.100-105].

Високе зростання цін на насіння соняшнику призводить до зниження економічної доцільності використання соняшникової олії й заміна її більш дешевими видами – в основному пальмовим і частково кукурудзяним.

Таблиця 3

Ефективність реалізації насіння соняшнику в Україні

Показники	Роки								
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2009 р. до 2005, %
Валова продукція, тис. т	2571	2860	3457	4706	5324	4174	6526	6364	135,2
Кількість реалізованої продукції, тис. т	2200	1403	2197	2184	3184	3089	2869,6	4678,7	у 2,1 рази більше
Собівартість 1 ц, грн.	...	...	34,33	78,68	77,80	109,50	117,36	134,20	у 1,7 рази більше
Ціна реалізації 1 ц, грн.	...	...	52,26	97,82	93,91	156,67	138,95	189,75	у 1,9 рази більше
Рівень рентабельності, %	236,5	170,9	52,2	24,3	20,7	75,9	18,4	41,4	х

Також негативна тенденція при вирощуванні соняшнику стосується його біологічних властивостей, як сільськогосподарської культури. Він дуже виснажує ґрунт і в зв'язку з цим його доцільно повертати на попереднє поле через декілька років.

Тому різке збільшення посівних площ цієї культури призводить до необхідності їх скорочування в наступні роки.

Але виробники соняшнику з метою збільшення доходів в умовах високої ціни на цю культуру часто не звертають увагу на вимоги агротехніки, що призводить до зниження родючості ґрунту і, як наслідок, до зменшення урожайності й погіршення показників ефективності виробництва даної культури.

Висновки та перспективи подальшого розвитку. Таким чином, проведений аналіз ефективності виробництва насіння соняшнику показав, що:

- насіння соняшнику має сталий попит в різні часи року в усіх регіонах країни, що свідчить про його високу ліквідність та експортну

привабливість;

- для забезпечення зростання виробництва соняшнику велике значення має концентрація посівів в регіонах з найбільш сприятливими умовами;
- на відміну від більшості інших сільськогосподарських культур валові збори соняшнику не зменшилися за перші роки реформ, а постійно збільшувалися в основному за рахунок розширення посівних площ;
- виробництво соняшнику за останні декілька років є одним з найбільш високорентабельних виробництв в сільському господарстві.

У зв'язку зі значним ураженням посівів хворобами та виснаженням родючості ґрунту, що є наслідком високого насичення сівозмін соняшником, особливої актуальності набувають агроекологічні чинники дотримання науково – обґрунтованої системи сівозмін і їх вплив на економічну ефективність показників виробництва.

Підвищення економічної ефективності виробництва й переробки насіння соняшнику є різнобічною проблемою.

Її рішення вимагає тільки комплексного розв'язання економічних, організаційних і агротехнічних питань, які дозволяють забезпечити суттєве зростання обсягу виробництва, підвищення якості насіння і, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності.

Література

1. Олійні можливості //Аграрний тиждень. Україна. – № 41. – 07.12.09-13.12.09. – С. 15.
2. Пітик О. В. Виробництво соняшнику в фермерських господарствах Вінницької області / О. В. Пітик // Економіка АПК. – 2009. – № 5. – С.49–51.
3. Суліма М. І. Економічна ефективність виробництва продукції в сільськогосподарських підприємствах / М. І. Суліма // Економіка АПК. – 2009. – № 2 – С.88–94.
4. Лебедев К. А. Ефективність виробництва і реалізації продукції зерно продуктового під комплексу/ К. А. Лебедев // Економіка АПК. – 2009. – № 5 – С. 33–37.
5. Татаренко Г. Рынок масличных в Украине в 2009 г./ Г. Татаренко, А. Малай // Газета «Бизнес». – № 44 (875).
6. Україна збрала рекордний урожай соняшнику [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com>.
7. Сільське господарство України за 2008 рік // Статистичний щорічник. – Держкомстат України. – К., 2008. – 369 с.
8. Сільське господарство України за 2009 рік // Статистичний щорічник. – Держкомстат України – К.: – 2009. – 375 с.
9. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2008 рік // Статистичний бюлетень. – К.: – 2008. – 76 с.
10. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2009 рік // Статистичний бюлетень. – К.: – 2009. – 80 с.
11. Приказюк О. В. Методи оцінки рентабельності підприємств аграрного сектору / О. В. Приказюк // Облік і фінанси АПК. – 2006. – №5. – С. 100–105.

***ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ
МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ
ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ
У КОНТЕКСТІ
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН***

ФЕНОМЕН ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАДИ В УМОВАХ СИСТЕМНИХ ЗМІН: ІНСТИТУЦІЙНИЙ АСПЕКТ

У статті розглянуто еволюцію концептуальних підходів в оцінці сутності економічної влади та її ролі в умовах системних змін. Подано сучасне бачення даного феномену, запропоновано категоріально-понятійна модель економічної влади, яка описує вплив основних факторів на рівень концентрації інститутів влади в економіці України.

The article deals with the evolution of conceptual approaches in the estimation of essence of economic power and its role in the condition of system changes. Modern vision of this phenomenon is given. Also category-concept model of basic factors on the level of concentration of power institutes in the Ukraine's economy is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вплив феномену влади на економічні процеси у сучасній Україні істотний, але далеко неоднозначний. Уся історія людської цивілізації пронизана владною складовою: цілеспрямованість людей до влади та гострої боротьби за неї, захопленням та перерозподілом прав та ренти «від влади», впливом влади на характер облаштування і траєкторію розвитку суспільства.

Влада впливає на всю систему економічних зв'язків, вона «присутня» у відносинах власності та зайнятості, процесах розподілу та обміну, державному регулюванні економіки та зовнішньоекономічних контактах. Розуміння економічної влади та «розгляд однакових методів боротьби економічно владних груп», як наголошує В. Ойкен, необхідно для розуміння економічної дійсності всіх минулих епох та сьогодення, а також, можливо, і майбутнього [1, с.41].

На початку ХХІ ст. боротьба за економічну владу загострюється та набуває більш вибагливих форм. Будь-яка країна в умовах сильного протистояння різноманітних сил та інтересів повинна прагнути до створення збалансованої системи влади, яка забезпечить ефективний внутрішній порядок, а також захистить національні інтереси та безпеку у взаємодії з зовнішнім світом [2, с.18]. Дослідження феномену економічної влади представляє особливий інтерес у контексті необхідності розробки дієвого механізму управління трансформаційними процесами, визначення вектора ринкових перетворень та національної специфіки розвитку транзитних економік. На переломних історичних етапах феномен влади набуває особливої «ваги». Саме тому його адекватна наукова оцінка досить актуальна для осмислення сучасного стану та тенденцій подальшого руху трансформуючих суспільств [3, с.16]. В умовах світової економічної рецесії збільшується значення владних структур в розробці ефективних антикризових стратегій національного розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Не дивлячись на явну та беззаперечну значимість фактора влади в суспільному розвитку цей феномен до цих пір недостатньо досліджений. Це дослідження ґрунтується на накопиченому потенціалі економічної науки в різних напрямках досліджень, включаючи:

- концептуальні положення інституціоналізму (традиційного та сучасного), французької соціал-інституціональної школи, політичної економії, еволюційно-інституціонального напрямлення – з приводу ролі влади в облаштуванні економіки та історичної динаміки суспільства. Актуальні ідеї таких авторитетних вчених, як Дж. Бьюкенен, Дж. Гелбрейт, В. Ойкен, М. Ослон, Д. Норт, Ф. Перру, Б. Рассел, К. Ротшильд, В. Самуельс, Я. Таката та ін. [4, с.12].
- теоретичне осмислення внутрішньої логіки та досвіду постсоціалістичних трансформацій, з урахуванням владної складової, яка представлена в працях відомих

зарубіжних дослідників: Л. Бальцеровича, А. Гелба, Г. Колодко, Я. Корнаї, А. Ослунда, Дж. Сакса, Дж. Стигліца, С. Фішера.

В економічній науці з приводу змісту влади та її ролі в соціально-економічному розвитку суспільства існують різні погляди та позиції, впритул до полярних: від заперечення феномену влади в умовах економічної свободи (неокласики) до визнання ключових інститутів розвитку (марксизм, інституціоналізм, нова політична економія). Неокласична теорія фактично не помічає цього феномена. Влада, на думку неокласиків, це відхилення, під впливом зовнішніх (політичних) обставин, від нормального, природного стану конкурентної економіки. Єдиним суб'єктом влади в конкурентному середовищі визнається держава.

Проте її владу, яка становить загрозу свободі, варто обмежувати. Прибічники неокласицизму не визнають і ролі влади на конкурентному ринку. Економічна влада, на думку відомих прихильників лібералізму (Й. Шумпетер, М. Ротбарт, Ф. Хайєк), відсутня на конкурентному ринку, оскільки всі обміни відбуваються на добровільній та взаємовигідній основі. Аналогічної позиції дотримуються представники нової інституціональної теорії (О. Уільямсон [5, с.23], Д. Норт, Р. Коуз, Т. Еггертсон), які не акцентують проблему влади, виходячи з методологічного посилення неокласицизму про добровільні взаємодії економічних агентів.

Особлива увага до влади поєднує прибічників дирижизму, при цьому діапазон досліджень феномену влади достатньо широкий. Марксистський підхід розглядає владу в якості «фундаменту» суспільної системи. Природа економічної влади виводиться з володіння власністю. Так, влада капіталу примушує найманих працівників працювати на власників засобів виробництва, створювати для них додаткову вартість.

Німецький ордолібералізм досліджує проблеми влади в контексті господарського порядку, основою якого, згідно з В. Ойкеном, виступають історичні форми розподілу влади та свободи. У конкурентній економіці більш повно реалізується свобода для всіх та відсутня особиста економічна залежність. Однак для суспільства в цілому існує «загальна залежність від анонімного ринку», вона примусово підкоряється владі цінового механізму. Прибічники інституціоналізму (Дж. Гелбрейт, Г. Мюрдаль, Р. Хейлбронер, Д. Белл) розглядають функціонування та розвиток економіки в координатах системи влади: взаємодіючих владних інститутів та їх ефективності. В еволюції суспільства влада завжди пов'язана з менш доступним та важко замінним ресурсом.

Ефект домінування як прояв економічної влади є одним із центральних питань, які вивчаються французькою соціально-інституціональною школою. Реальна економіка представляє «мережу сил», нерівних відносин та далека від «свободи та рівності ринку». Нерівність приводить до ділення всіх економічних одиниць на домінуючі та підлеглі, встановленню певних зв'язків між ними. Економіка керується не тільки рухом до вигоди, але й до влади. Подальша комплексна розробка феномену економічної влади, включаючи дослідження поведінкових мотивів до отримання та збереження влади, а також перспективних форм співробітництва різних інститутів влади, нам надається продуктивною на базі еволюційно-інституціональної теорії, з проведенням міждисциплінарних досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед вчених економістів довгий час переважало відношення до влади як до «зовнішньоекономічного» фактора, проблеми влади знаходились «на периферії» наукових дослідів. У сучасній економічній літературі, як правило, влада розглядається фрагментарно та «з нагоди», при вивченні конкретних ситуацій та питань. Наприклад, влада держави вивчається в зв'язку з регламентуванням «правил гри» і контролем над їх виконанням. У контексті широких можливостей на ринку великих компаній та корпорацій піднімається проблема монопольної влади. У рамках теорії галузевих ринків звертається увага на феномен ринкової влади, яка проявляється в ступені контролю над цінами та випуском продукції. З позиції менеджменту людських ресурсів розглядаються типи та інструменти влади керівника. У маркетингових дослідженнях підкреслюється важливе значення влади користувача. Зі сторони системного

трансформування акцентується проблема влади нових власників.

При цьому серед економістів спостерігається неоднозначне бачення влади, існують різноманітні, інколи протилежні, підходи в оцінці ролі влади в економічному розвитку, не створена цілісна теорія влади [6, с.17]. У наш час відчувається гостра необхідність теоретико-методологічного обґрунтування принципів ефективного функціонування владних інститутів, а також розробки, з урахуванням національної специфіки, діючих форм їх співробітництва. Майже двадцятилітня практика «транзиту», близько 30 країн світу виступає солідною емпіричною базою, яка дозволяє верифікувати та поглибити наукове бачення процесів трансформації інститутів влади, а також визначити способи та напрямки їх подальшого вдосконалення.

Постановка завдання. Метою дослідження є комплексне висвітлення, у межах теоретико-прикладного підходу, феномену влади, орієнтоване на розкритті ролі та особливостей владних інститутів в умовах транзитивної економіки.

Теоретичною та методологічною основою дослідження послужили фундаментальні концепції, теорії та гіпотези, представлені в класичній політичній економії, неокласицизму, кейнсіанства, інституціонально-еволюційного напрямлення, а також теорії суспільного вибору та соціально-економічних трансформацій, монографічна література, статті вітчизняних та зарубіжних авторів в періодичних виданнях.

Предметом дослідження виступають інститути економічної влади, їх модернізація і взаємодія в умовах системних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному вигляді економічна влада – це сукупність відносин та процесів, які здійснюються на основі власності в певних межах та при участі економічних структур. Умовою виникнення економічної влади – є нерівність в розподілі власності.

Фактична нерівність у відносинах між суб'єктами економічної системи може існувати в різних видах:

- нерівний розподіл власності на той чи інший ресурс;
- нерівний розподіл інформації між учасниками обміну;
- дисбаланс попиту та пропозиції;
- нерівність покупної здатності економічних агентів;
- нерівний доступ до ресурсів «сили».

Варто також відмітити два особливих джерела економічної влади: гроші та економічну політику. Виходячи з внутрішньої природи економічної влади, адекватною є її дефініція як інституціонально оформлених асиметричних відношень між економічними агентами, заснованих на нерівності в розподілі власності, в розпорядженні тими чи іншими ресурсами.

Усилу своєї ієрархії економічна влада на будь-якому рівні є складним двостороннім процесом, який охоплює примушення інших та водночас підкорення більш високій системі. Влада є внутрішньо протирічним феноменом, який поєднує об'єктивні та суб'єктивні початки. З однієї сторони, це об'єктивна необхідність, завдяки якій досягається підкорення приватної економічної поведінки певним інтересам. З іншої, влада дозволяє її власнику максимізувати приватну вигоду за рахунок підкорення примушення інших людей. Важливо підкреслити, що влада не існує в чистому вигляді, проте вона присутня у всіх суспільних зв'язках та взаємодіях. Влада «вплетена» в систему економічних відносин, у такому випадку можна говорити про владну складову або владний аспект всіх економічних відносин. Владний аспект можна виділити у відносинах розподілу, обміну, трудового найму, управління виробництвом, в публічному управлінні. Специфіка інститутів влади у багатьох випадках передбачає тип господарського порядку.

У структурі влади прийнято розрізняти чотири основних елементи: суб'єкти, об'єкти, інструменти та ресурси влади. Економічні агенти з великим потенціалом ресурсів є суб'єктом влади, а агент з меншим владним потенціалом – об'єктом влади (Рис. 1).

Таким чином формується владний простір, в межах якого об'єкти влади підкоряються

волі та побажанням суб'єкта влади. Владні позиції можуть забезпечуватись прямим володінням ресурсів та їх активним використанням або контролем за доступом до ресурсів: суб'єкти влади їх не використовують, а тільки розподіляють за власним баченням.

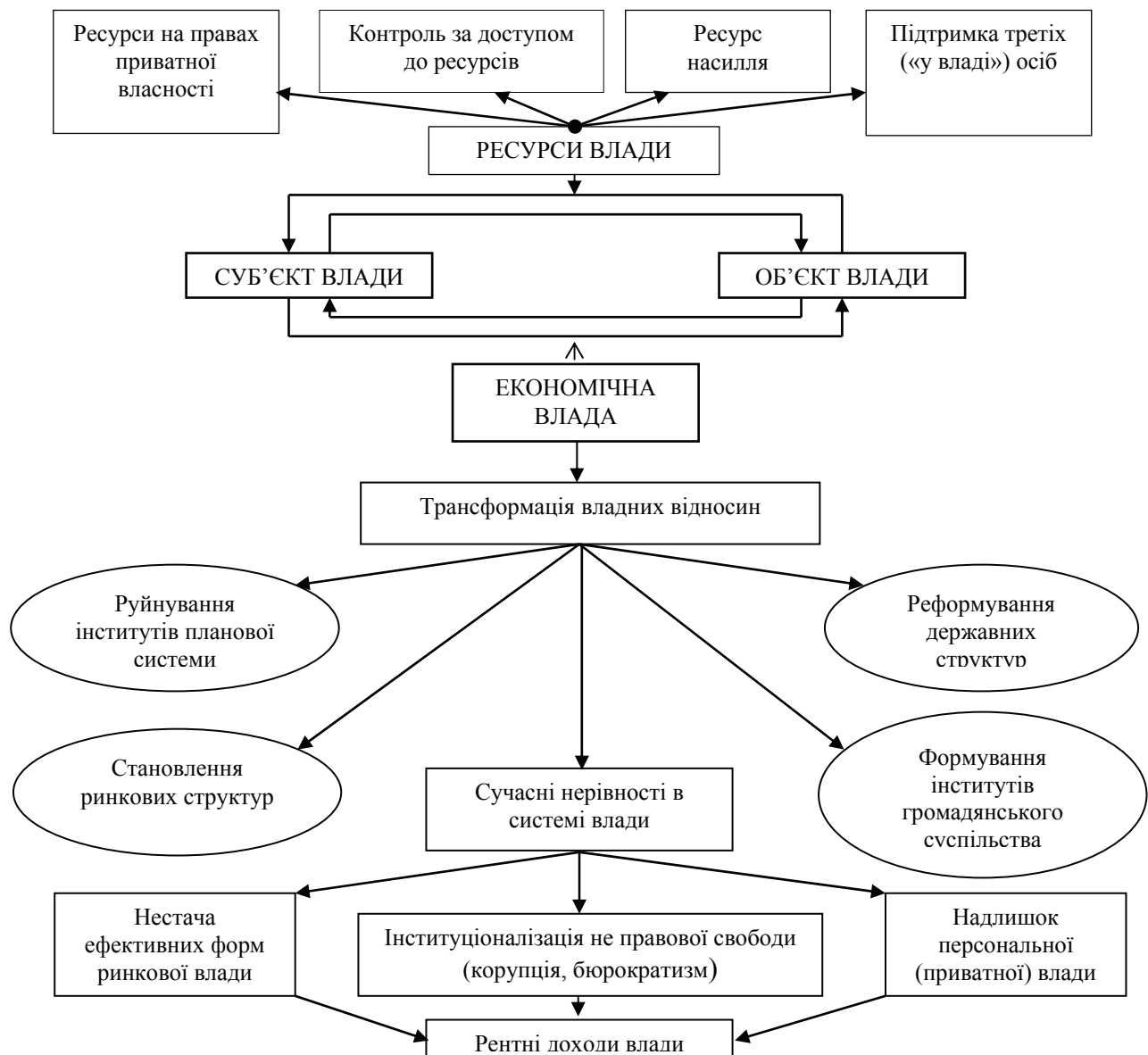


Рис.1. Специфіка системи влади в умовах транзиції

Економічна влада відображається в асиметричній взаємодії агентів, яка включає в себе контроль, зі сторони агентів, та відповідальність зі сторони інших.

Розподіл влади, її асиметрія відображається в асиметрії доходів економічних агентів. Нерівність владних позицій економічних агентів є вирішальним фактором для пояснення нерівності їх доходів та матеріального стану. За роки системної трансформації владні відносини пережили значимі зміни. Вони пов'язані, з одного боку, з модифікацією та звуженням частки інститутів адміністративно-командної економіки, а з іншого, зі становленням та функціонуванням ринкових інститутів. Разом з тим в транзитивних країнах, у зв'язку з незрілістю їх економічних та політичних інститутів, як правило, склалася внутрішньо протирічна та незбалансована система влади, яка перешкоджає затвердженню діючого господарського порядку, блокує стійкий розвиток національної економіки.

У наслідок недостатності системоутворюючих форм влади спостерігається надлишок персональної (приватної) влади, причому на різних рівнях: державних структур, менеджменту фірм, великих підприємств, монополій, кримінальних структур. Порушення балансу влади призводить до серйозних деформацій і в сфері розподілення доходів. Надлишок приватної влади над рухом економічних ресурсів створює умови отримання таких

індивідуальних доходів, розміри та форми яких виходять за межі економічної ефективності та цілеспрямованість. При цьому надлишки (негативні наслідки) неефективної поведінки одних суб'єктів перекладаються на інших суб'єктів та на суспільство в цілому. За відсутності на пострадянському просторі зрілої правової бази і реального громадянського суспільства фактично затвердився корупційний варіант включення держави в механізм господарювання.

Співпраця держави та бізнесу активно розвивається на основі зміни парадигми державного управління (відмова від традиційної ієрархічної структури на користь горизонтальних відносин партнерства, перехід від «логіки організації» до «логіки обслуговування») та трансформації ролі бізнесу в економічному розвитку (у напрямку посилення корпоративної соціальної відповідальності та інкорпорування потенціалу бізнесу в стратегії розвитку). У результаті розвитку ринкових принципів господарювання «звужуються» ресурси влади в розпорядженні держави та розширюється економічна влада бізнесу. У зв'язку з цим постає питання про розумне співвідношення цих інститутів. Пошук оптимального вибору сфер та масштабів впливу держави та бізнесу є складною проблемою, яка постає перед будь-яким суспільством.

Для транзитивних країн її гострота збільшується з ряду причин: трансформації самої держави, слабкості ринкових інститутів, нестійкості. Оптимум даного співвідношення є рухомий показник, який залежить як від етапу трансформаційних процесів, так і від пріоритетів національного розвитку.

Ринкова влада, згідно з теорією конкуренції, визначається мірою впливу економічного агента на ціни та обсяги виробництва.

Велика концентрація влади характерна для тих сфер діяльності, які здійснюються при слабкій конкуренції або повній її відсутності. Фірма-монополіст встановлює ціну на продукцію більшу за свої витрати.

При цьому ріст монополії ціни залежить від цінової еластичності попиту на продукцію монополіста. Чим більша дана еластичність, тим менша можливість монополіста збільшувати ціну.

Для формування чинної системи влади, яка стимулює соціально-продуктивну діяльність та забезпечує стійкий розвиток суспільства, необхідне виконання таких умов:

1. Рациональний розподіл влади між учасниками господарської діяльності, перш за все, державою та бізнесом.
2. Інтеграція інститутів влади, розвиток форм влади, розвиток форм соціального партнерства між бізнесом, державою, патронатом, профспілками.
3. Орієнтація всієї системи владних інститутів на забезпечення стратегічних цілей суспільного розвитку – модернізацію економіки, ріст національної конкурентноздатності, зростання якості життя.
4. Розробка та запуск механізмів взаємодії держави та бізнесу.
5. Розробка механізму відповідальності (політичної, адміністративної, кримінальної) влади перед суспільством.

У мовах економіки перехідного періоду одночасно існують старі та нові правила і норми господарювання, цю ситуацію можна характеризувати як «інституціональний ринок», для якого характерні варіанти правил, за якими збирається слідувати суб'єкт власності (управління), обираються ним за певну ціну у певних контрагентів, які або приймають «покупця» у сферу дії своїх санкцій, або не приймають.

Концепція державного регулювання, передбачає ряд дій для створення конкурентного середовища та захисту майнових прав. Ринок є чимось більшим, ніж сфера вільного обміну результатами господарської діяльності, та нічим іншим, ніж автономним саморегулюючим економічним механізмом.

Ринок представляє собою сукупність інституціональних обмежень формального та неформального характеру, в межах яких здійснюється діяльність господарських агентів. Недосконалість законодавства та неясність відносин власності, недостатня захищеність

підприємств викликають справедливе обурення. Але сьогодні мало хто наважиться стверджувати, що інституціональні межі визначаються економічною ефективністю. Важливу роль відіграють інтереси взаємодіючих суб'єктів ринку і в першу чергу, інтереси тих, хто причетний до встановлення формальних правил. Щоб виявити вплив держави на процес формування інститутів, звернемося до його визначення з точки зору неоінституціональної теорії. Згідно з нею держава може як сприяти створенню ефективних ринкових інститутів, так і, навпаки, створювати інституціональну структуру, яка не дозволяє проявитись перевагам конкурентного порядку через монопольну владу та інші фактори, які ведуть до зростання трансакційних витрат. Усе залежить від конкретних історичних умов та ефективності в цих умовах тієї чи іншої системи господарської координації. І хоча саме держава є необхідним атрибутом прогресуючих господарських систем, інститути, які нею генеруються, можуть не тільки сприяти збільшенню ефективності (тобто наближенню до умов оптимального розподілу ресурсів), але й перешкоджати цьому.

Західні країни з ринковою економікою володіють розвиненою інституціональною структурою, яка відповідає домінуючому способу економічної координації. Тому ці країни можуть дозволити собі використання методів прямого та непрямого державного втручання в цілях проведення бажаної економічної політики без значних наслідків для всього національного господарства. Такі заходи хоч і деформують інституціональну структуру в галузі, але в незначній мірі. Інша ситуація спостерігається в країнах з нерозвиненими ринковими відносинами або з перехідною економікою. Ринкові інститути в подібних країнах знаходяться на стадії формування чи взагалі відсутні. Їх інституціональна структура включає інститути, характерні не тільки для ринкового порядку, тому різні способи економічної координації часто вступають між собою в конфлікт. Ефективність таких економік значно нижча від розвинених ринково чи централізовано керованих систем.

Проведення глибоких інституціональних перевтілень вимагає також перебудови всього державного механізму, при чому, держава при цьому зберігає за собою функції основного інституціонального новатора. Але сильна влада держави може бути орієнтованою на інтереси малочисленої правлячої еліти. Така влада не бореться з корупцією, а лише регулює її. Така влада перешкоджає виявленню суспільних побажань та зайнята скороченням сфери свого впливу. Необхідна не «сильна», а «ефективна» держава. Ефективність означає розвиток і підтримку механізмів виявлення та інтеграції суспільних побажань, орієнтацію на цілі, які розділяє суспільство, і здатність їх досягти. Ефективна влада визнає обмеженість власних можливостей та готова делегувати свої повноваження агентам, здатним реалізувати їх з більшою віддачею, ніж центр.

Важливі реформи проводяться урядом, тому роль держави в період реформ без сумніву зростає. Ініціюючи реформи, держава отримує можливість впливати на долі людей та маніпулювати цінностями в більшій мірі, ніж в стаціонарному режимі. Звідси виходить, що економічній реформі повинні передувати та сприяти зусилля по підвищенню ефективності державного управління. Процес становлення ринкових відносин в постсоціалістичних країнах охоплює всі сфери та фази відтворюючого процесу. Трансформація сфери розподілу привела не малу частину населення України до межі бідності.

Це обумовлено як істотним зниженням доходів від праці, так і нерівномірним розподілом власності, що приводить до поглиблення диференціації населення. Істотним фактором, який обумовлює розвиток цього процесу, є формування неефективних інститутів у сфері розподілу. Ефективність впливу держави на подолання бідності через механізм перерозподілу доходів в умовах відбору неефективних інститутів веде до розширення тіньових доходів, що вимагає створення умов для забезпечення стійкості інституціональних структур. Згідно з сучасною інституціональною теорією, ефективність функціонування того чи іншого інституту визначається величиною економії на трансакційних витратах.

Тому витрати на ринку праці будуть співвідноситись з величиною трансакційних витрат (АТС), що дозволить виразити через них функцію попиту на інститути, і витратами

колективних дій (ACC), які характеризують пропозицію інститутів на «інституціональному ринку». Процес встановлення інституціональної рівноваги представлений на рис.2 (N – число включених у сферу дії інститутів індивідів, AIC – інституціональні витрати).

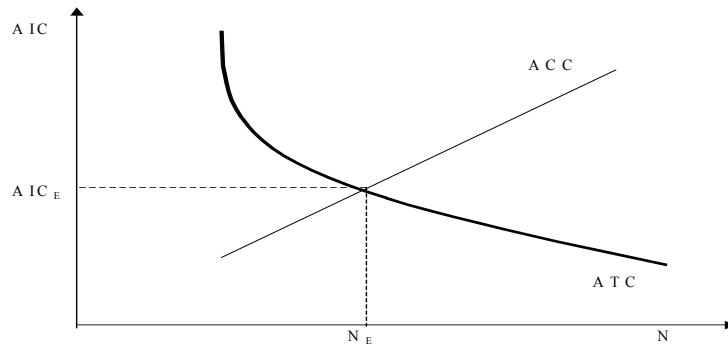


Рис. 2. Інституціональна рівновага

Державі вигідно здійснювати своєрідну цінову дискримінацію на інституціональному ринку, тобто обмежити доступ до певних прав і інституціоналізованим формам економічної діяльності залежно від групової приналежності. У свою чергу, це детермінує як способи отримання доходів, так і їх величину, в залежності від заплаченої «ціни» у вигляді подолання бар'єрів, які виражені у високих трансакційних витратах використання інститутів. Тобто корегування моделі конкурентного ринку інститутів в умовах перехідної економіки полягає в урахуванні монопольної влади держави.

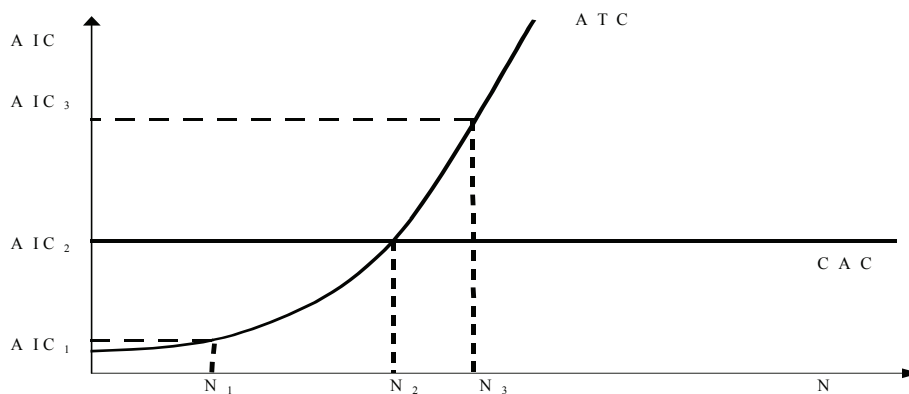


Рис. 3. Модифікація інституціональної рівноваги

У такому випадку (рис.3) криві попиту та пропозиції інститутів змінюють свою форму та нахил. Крива пропозиції (CAC) стає горизонтальною, так як створення інституту пов'язане з фіксованими витратами на підтримку державного апарату.

Крива попиту (ATC) приймає позитивний нахил внаслідок розподільчої природи створюваних інститутів. Тому при збільшенні кількості включених у сферу його дій індивідів (N) їх вигоди знижуються через зростання трансакційних витрат, які блокують вхід до розподілення тих чи інших благ. Таким чином, вплив монополії на інститути виявляється в диференціації доступу до можливостей економічної діяльності в залежності від критеріїв, важливих при тому чи іншому державному ладі. Це, в свою чергу, детермінує розподіл доходів, створюючи певним групам переваги їх отримання, але в той же час блокує їх для всієї решти населення. Проте державна влада, точніше, індивіди та групи, які нею володіють, не можуть бути нейтральними в розподілі доходів. Основна проблема у зв'язку з цим полягає в тому, які механізми використовує влада для розподілу та перерозподілу доходів в суспільстві та як, в свою чергу, суспільство може нейтралізувати явища, пов'язані з владним присвоєнням частини суспільного продукту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Економічна влада являє собою інституціонально оформлену нерівність між економічними агентами у вигляді асиметричних

відносин примушення-підкорення. Інститути влади в своїй сукупності створюють конкретно-історичну систему влади, з її принципами, нормами, обмеженнями, ступенем економічної та політичної свободи, адже за роки системної трансформації владні відносини пережили значимі зміни. Вони пов'язані, з одного боку, з модифікацією та звуженням частки інститутів адміністративно-командної економіки, а з іншого, зі становленням та функціонуванням ринкових інститутів. Разом з тим створена система влади, у зв'язку з незрілістю економічних та політичних інститутів, відрізняється внутрішніми протиріччями та незбалансованістю. Її характерною особливістю є концентрація економічної влади: в руках невеликої кількості власників знаходиться контроль над переважаючою частиною активів. Активна роль держави в перехідній економіці продиктована недосконалістю механізму самоорганізації суспільної системи та важливістю цілеспрямованого управління системними трансформаціями.

У період системних трансформацій держава виступає як владний суб'єкт, який ініціює та координує зміни в суспільстві, та як об'єкт, який переживає власні зміни. В умовах трансформуючої економіки влада на ринку належить великим виробникам. За відсутності ефективних інституціональних «противаг», вона проявляється в жорсткій диктатурі при визначенні об'єму випуску та ринкової ціни. В силу низького рівня довіри та слабого захисту прав власності, високих ризиків ринкових контрактів в трансформуючих економіках спостерігається тенденція до появи великих бізнес-груп всередині країни та міждержавних корпоративних структур. Перспективною тенденцією розвитку владних відносин є конструктивна взаємодія держави та бізнесу. З метою пом'якшення наслідків світової економічної кризи та пожвавлення регіональної економіки необхідні збалансована система політичної влади в регіоні, ефективні управлінські рішення, а також конструктивна взаємодія приватних інститутів – держави та ринкових структур. На наш погляд, доцільні такі заходи:

- Демоніполізація галузевих ринків, які відрізняються високим рівнем концентрації економічної влади, за допомогою законодавчих та адміністративних важелів, а також чинної підтримки (фінансової, інформаційної) малого та середнього бізнесу.
- Цілеспрямована діяльність органів влади з поліпшення інвестиційного клімату в регіоні, орієнтована на залучення іноземних інвестицій та поширення довгострокових кредитних ліній для розвитку підприємства.
- Налагодження взаємовигідних форм співпраці між державними структурами, діловими колами та науковим суспільством.

Суспільство, в якому влада зосереджена в руках багатих, істотно відрізняється від суспільства, в якому багатими можуть стати тільки ті, в чийх руках влада. Оцінка такого механізму розподілу виходить за межі етичного аспекту, так як воно впливає на ефективність функціонування економіки в цілому, а значить – на величину розподільного доходу.

Література

1. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен [пер. с нем.]. – М.: Экономика, 1996. – 250 с.
2. Геец В. М. Политическая и экономическая реформы: вопросы синхронизации / В. М. Геец // Экономическая наука современной России. Экспресс-выпуск. – № 2(7). – 2001. – С. 85.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 112 с.
4. Гелбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество / Дж. К. Гелбрейт. – М.: Прогрес, 1969. – 478 с.
5. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, “отношенческая контрактация”. – СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996. – С. 380.
6. Williamson O. Corporate Control and Business Behavior / O. Williamson. – 1997. – 172 p.

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДХОДУ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

У статті розглянуто питання щодо перспектив втілення інновацій в житлово-комунальному господарстві та визначені фактори впливу на її розвиток. Визначено роль переробки твердих побутових відходів як складової підвищення як конкурентоздатності підприємств регіону, так і житлово-комунального господарства взагалі.

In given article the opportunity of adoption of innovation in housing and communal services as well as the factors of influence on its development are considered. The role of solid waste management in increasing of both competitiveness of enterprises of region and housing and communal services are researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного відтворення, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- і ресурсозберігаючих технологій виробництва й реалізації нових видів конкурентоспроможної продукції є головною метою державної інноваційної політики [1].

Економічне зростання, яке спостерігалось в Україні в останні роки, ґрунтується на збільшенні обсягів виробництва, перга за все у таких традиційних галузях економіки, як нафтодобувна, чорна металургія, машинобудування. У той же час, в економічно розвинутих країнах економічне зростання, у перту чергу, забезпечується високим рівнем розвитку НТП, а також сприятливими умовами залучення фінансових ресурсів в інвестиційно-привабливі проект. Характерно, що темпи фінансування інноваційних продуктів за кордоном збільшуються щороку, при цьому активну роль у цьому процесі відіграють як держава, так і окремі компанії [2, с.5].

Але незважаючи на негативні тенденції, що тривають у комунальному господарстві й зараз, відмежовуватися від можливого впровадження новітніх підходів не слід, оскільки погані економічні показники ще не означають повної відсутності інноваційного потенціалу. Крім того, не слід забувати і про ту роль, яку відіграє комунальний сектор у житті людей та що впровадження нових підходів здатне давати ефект не лите у вигляді прибутків.

Вважаємо, що на сучасному етапі для комунального господарства с притаманною така риса – відсутність інвестиційної привабливості на фоні нерозкритого інвестиційно-інноваційного потенціалу. З нашої точки зору невід'ємним елементом, який сприяє забезпеченню притоку інвестицій у комунальне господарство, є розробка стратегій як на рівні підприємства, так і на рівні населеного пункту та регіону.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам реформування системи управління житлового-комунального господарства та створення привабливого для залучення інновацій інвестиційного клімату в галузі присвячено чимало праць як вітчизняних, так и зарубіжних вчених: Б. В. Буркинського, Б. М. Данилишина, В. І. Захарченка, О. О. Костусева, В. Р. Кучеренка, І. С. Марвана, А. Ф. Мельник, С. К. Харічкова та інших. Але, єдиної точки зору в дискусійному питанні щодо реформування галузі ЖКГ так і не знайдено, що створює відповідний сегмент для подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання реформування проблемної галузі національної економіки – ЖКГ та тлі залучення інновацій та створення відповідних умов щодо їх ефективного впровадження досі не набуло вирішення. Вирішення цього питання потребує перегляду існуючого відношення до

проблеми на тлі визначення основних чинників, що стримують реформування галузі та втілення енерго- та ресурсозберігаючих технологій.

Постановка завдання. Мета роботи: визначити умови щодо ефективного впровадження інновацій в галузь ЖКГ, що дозволить сформувати ґрунтовну базу для подальших розробок в напрямку визначення засад як для створення привабливого інвестиційного клімату в галузі ЖКГ, так і підвищення рівня конкурентоспроможності надаваних послуг в ній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до [1] «інноваційна діяльність – це діяльність, яка спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досягнень і розробок і обумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг». Тому, перехід до інноваційного типу розвитку житлово-комунального господарства повинен включати використання результатів науково-технічних досягнень, спрямованих на задоволення потреб населення, тільки в такому випадку можна буде досягти підвищення конкурентоспроможності послуг, що надаються галуззю.

Підприємства, що надають послуги у житлово-комунальній сфері, є інвестиційно непривабливими в зв'язку з високою питомою вагою дебіторської заборгованості за послуги, що надають, а також у зв'язку з відсутністю коштів для переходу на інтенсивний шлях розвитку галузі [3, с.86].

Таким чином, технічне переоснащення підприємств сфери ЖКГ відбувається повільними темпами, що відповідно до світових темпів розвитку НТП є неприпустимим, у результаті цього відбувається неможливість практичної реалізації інновацій у ЖКГ.

На рис. 1 нами представлена діаграма видатків на інноваційну діяльність за основними підгалузями ЖКГ України, станом на 01.01.2010 року.

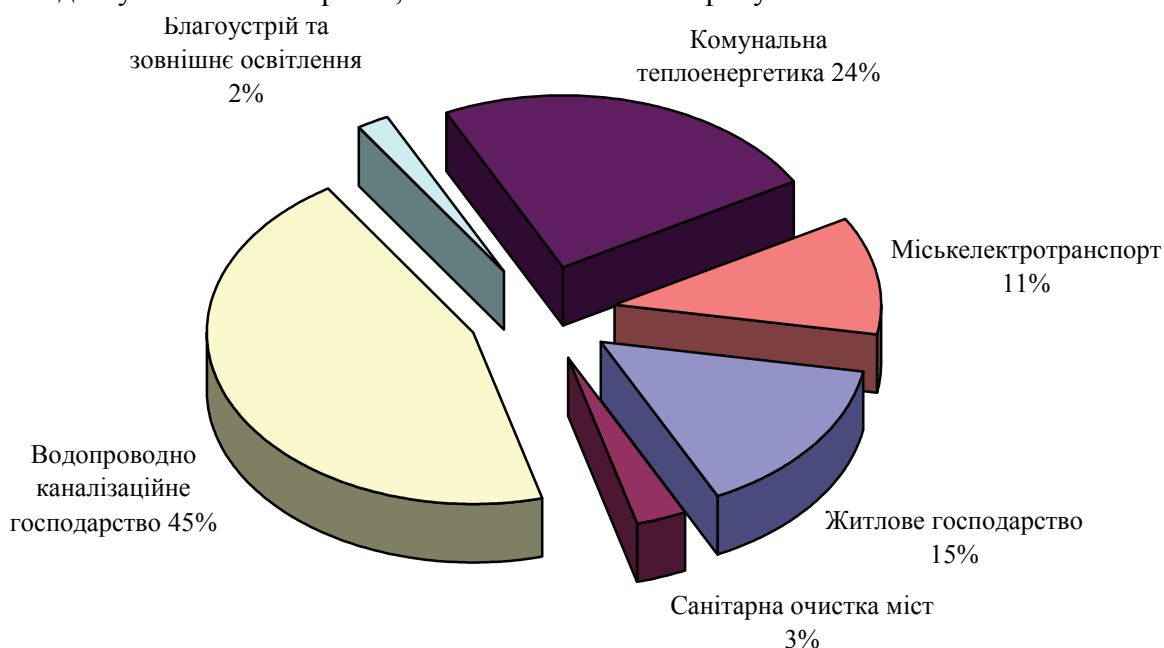


Рис. 1. Обсяг витрат на інноваційну діяльність на період 2005-2010рр. за основними підгалузями ЖКГ (джерело: [3, с.86; 4])

Ми вважаємо, що структура основних підгалузей ЖКГ, що вимагає впровадження інновацій є неточною, тому що, поняття санітарне очищення міста охоплює великий спектр завдань, які вимагають негайного вирішення, що впливають на рівень навколишнього середовища. На нашу думку, виникає необхідність виділити окремим напрямком в структурі підгалузей питання раціонального поводження з твердими побутовими відходами (далі – ТПВ). За своєю суттю, ТПВ – це всі відходи сфери споживання, які утворилися в житлових кварталах, організаціях, торгових підприємствах, відходи опалювальних установок в житлових приміщеннях, сміття з вулиць, об'єктів будівництва і реконструкції, інше [5, с.72].

Основними джерелами ТПВ міста є наступні об'єкти:

- об'єкти комунальних служб;
- об'єкти каналізації;
- об'єкти побутового обслуговування населення;
- культурно-розважальні об'єкти;
- об'єкти відпочинку;
- об'єкти охорони здоров'я;
- об'єкти освіти, тощо [6, с.29].

Через те, що, по-перше, в експлуатації ЖКГ перебуває значна кількість застарілого парку основних машин, механізмів і устаткування, по-друге, Україна не має готових проектів заводів з переробки ТПВ, устаткування для яких не випускалося в нашій країні, ми вважаємо, що вирішення завдання інвестиційно-інноваційної привабливості галузі ЖКГ повинне розв'язуватися в комплексі з вирішенням питання інвестиційної привабливості галузі машинобудування. Причому, промисловий потенціал галузі машинобудування дозволить освоїти в країні випуск устаткування для промислової утилізації ТПВ, відсутній до теперішнього часу, у будь-якій номенклатурі й кількості, тим самим, перевівши обидві галузі на новий етап інноваційного розвитку [7, с.73]. Перехід до інноваційного типу розвитку галузі ЖКГ, у першу чергу обумовлений певними факторами, що суттєво впливають на інноваційний розвиток як галузі ЖКГ, так і економіки країни в цілому.

У світовій практиці розвитку інноваційної діяльності була визначена певна закономірність впливу факторів на процес інноваційного розвитку, що відображено на рис. 2.

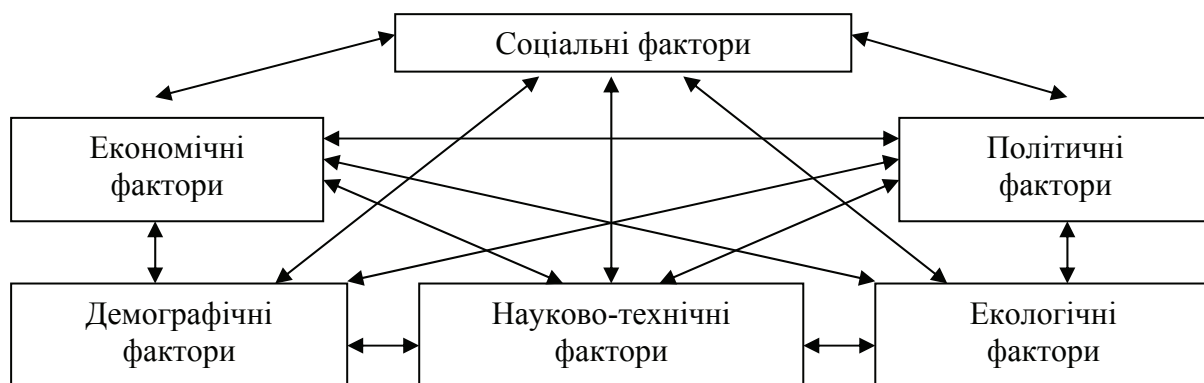


Рис. 2. Рушійні сили інноваційного розвитку

Зображені на рис. 2 основні рушійні сили інноваційного розвитку по своїй суті виступають каталізатором та являють собою рушійні сили інноваційного розвитку, сукупність яких створює синергетичний ефект розвитку. При цьому ми вважаємо, що виходячи з характеристик комунального господарства, в ньому важливу роль відіграють всі з наведених факторів (відмінності між різними сферами надання комунальних послуг можуть стосуватися тільки сили впливу тих чи інших факторів та набору визначальних факторів).

На нашу думку, на тлі розв'язання завдання залучення інновацій для вирішення першорядних питань, що мають місце в основних підгалузях житлово-комунального господарства, таких як: житлове господарство, водопровідно-каналізаційне господарство, теплове господарство, міське освітлення, газове господарство, міський електротранспорт, санітарне очищення міст, зелене господарство й благоустрій і т.д., найбільш актуальним є вирішення питання нагромадження, утилізації й поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ). На вирішення питання поводження з ТПВ, впливає сукупність всіх перерахованих вище факторів.

Австрійський економіст Й. Шумпетер який дав визначення інновацій як економічної категорії, вперше зробив спробу простежити можливість здійснення нововведень. Так, у 1911 році у своїй науковій праці «Теорія економічного розвитку» він визначив, що в основі

інновації лежить комбінація цілого ряду факторів, які за своєю суттю хоча і є різними, але їх основу складає елемент новизни, який є кінцевим критерієм у визначенні нововведення. За теорією Й. Шумпетера масова поява нових комбінацій означала початок підйому економіки. Він розрізняє п'ять характерних випадків нових комбінацій наступних факторів, які, на нашу думку, можуть бути успішно реалізовані й під час обґрунтування інвестиційно-інноваційної привабливості ЖКГ (рис. 3).

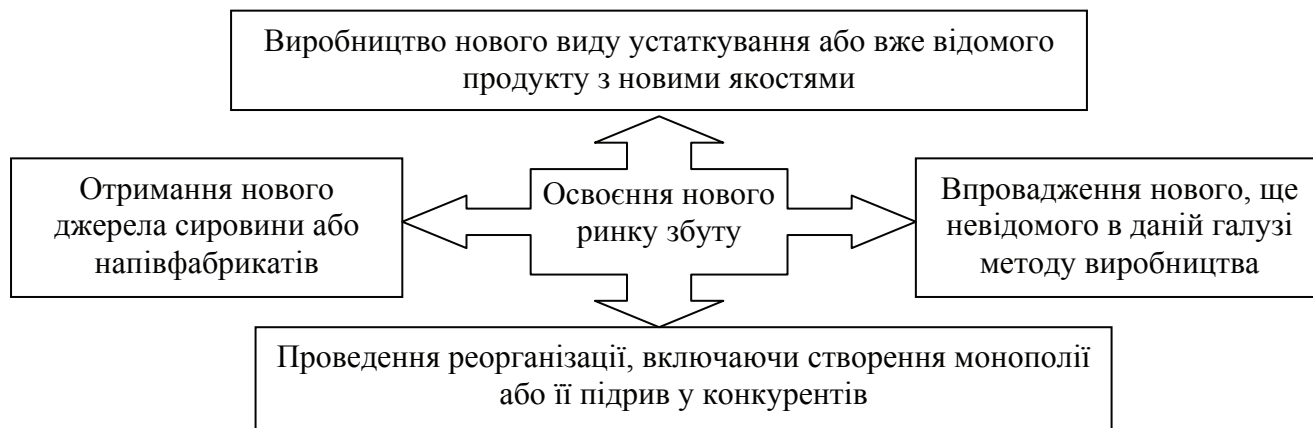


Рис. 3. Фактори, що лежать в основі інвестиційно-інноваційної привабливості галузі ЖКГ

Ми вважаємо, що на вирішення питання реформування в галузі ЖКГ, на прикладі раціонального поведіння з ТПВ, темпи нагромадження яких мають тенденцію постійного збільшення, впливають всі фактори, що означає високий інвестиційно-інноваційний потенціал обраної підгалузі ЖКГ. Тому, при переході до інноваційного шляху розвитку галузі ЖКГ необхідно врахувати ті фактори, які за своєю суттю є бар'єром для більшості підприємств, що володіють інвестиційно-інноваційним потенціалом і який їм не під силу перебороти самостійно, без активної підтримки держави, що в подальшому дозволило б збільшити рівень інвестиційної привабливості галузі.

Але не можна не звернути увагу і на фактори, які здатні як сприяти розвитку інноваційної діяльності, так і стримувати його, зокрема йдеться про нормативно-правові, соціально-культурні, техніко-економічні та організаційно-управлінські фактори, які на сучасному етапі суттєво впливають на стан справ у житлово-комунальному господарстві України (рис. 4).

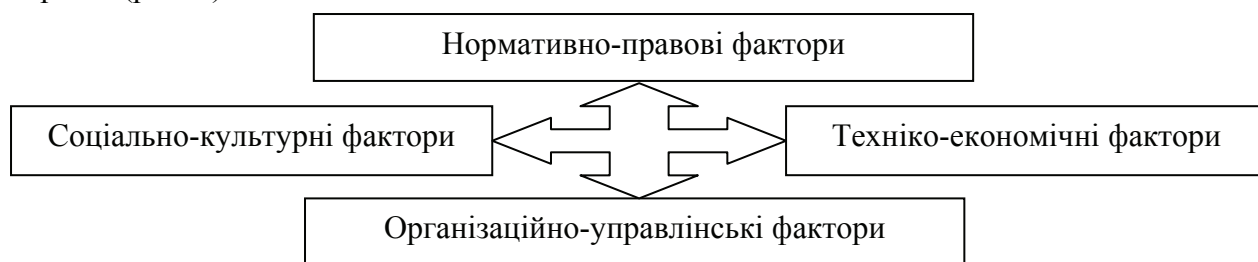


Рис. 4. Фактори впливу на розвиток інноваційної діяльності у житлово-комунальному господарстві

Дія зазначених факторів в сучасних умовах України конкретизована у табл. 1 (складено автором) [3, с.86; 8, с.324-345].

У період економічної кризи в країні, інноваційна діяльність, у всіх галузях економіки, виявилася в стані крайнього занепаду. Так, у ЖКГ, у цей період, кількість впроваджуваних прогресивних технологічних процесів скоротилася більш ніж в 6 разів, маловідходних ресурсозберігаючих і безвідхідних технологій – в 4,3 рази. Фактично, у цей період, число

створюваних за рік нових типів приладів і коштів автоматизації в ЖКГ зменшилося в 4,6 рази, електронної техніки – більш ніж в 6,5 рази, металорізальних верстатів – в 9,4 рази [2, с.16].

Таблиця 1

Фактори впливу на розвиток інноваційної діяльності у житлово-комунальному господарстві.

Фактори інноваційної діяльності:	
стримуючі	стимулюючі
Техніко-економічні:	
– відсутність джерел реального фінансування та високі економічні ризики; – слабкість матеріально-технічної наукової бази; – подорожчання науково-дослідних розробок та низький науково-інноваційний потенціал держави;	– стабільний попит на продукцію (послуги); – наявність резерву фінансових та матеріально-технічних заходів; – наявність необхідної господарської та науково-технічної інфраструктури; – розвиток конкуренції та скорочення тривалості життєвого циклу наукоємних товарів;
Соціально-психологічні:	
– супротив до змін, які можуть, привести до зміни статусу власності або організаційної форми; – дефіцит наукових кадрів; – слабкі матеріальні стимули та умови для творчої роботи;	– сприйняття технічних нововведень, передового досвіду; – моральне задоволення, суспільне визнання; – можливість самореалізації, розвиток умов творчої роботи;
Організаційно-управлінські:	
– замкненість, труднощі в міжгалузевих комунікаціях; – нединамічні організаційні структури, надмірна централізація; – консервативність ієрархічних принципів побудови організації; – відсутність науково-інноваційних організаційних структур; – недостатність міжнародного науково-технічної співпраці;	
Нормативно-правові:	
– недосконалість законодавчої бази в питаннях інноваційної діяльності, охорони інтелектуальної власності, охорони навколишнього середовища, раціонального поводження з ТПВ, тощо.	

Занепад у розвитку інноваційної діяльності, був обумовлений, головним чином, за рахунок дефіциту фінансових ресурсів, що направляють на фінансування інноваційної діяльності, а також перевага екстенсивного типу розвитку галузі. Тому, досягти конкурентних переваг у ЖКГ можна завдяки принципово новим підходам при формуванні економічної політики.

Інновації в ЖКГ є універсальним інструментом інтенсивного розвитку галузі. Складність розвитку інноваційних процесів укладається тим, що інноваційний розвиток має потребу в значних обсягах фінансування, а тому актуальним завданням є визначення механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку в умовах перехідного періоду, на тлі виділення інвестиційно-привабливих галузей.

Так, у сучасному розумінні інвестиційно-привабливих галузей варто розуміти галузі, що базуються на використанні нових прогресивних технологій, а також організаційно-управлінських систем, діяльність яких спрямована на безпосереднє задоволення потреби людини.

Таким чином, житлово-комунальне господарство, фінансування якого протягом багатьох років відбувається за залишковим принципом, при відсутності впровадження інновацій, є тим сектором економіки, де, при чітко спланованій інноваційній стратегії

створення сприятливих умов залучення капіталу, віддачу від вкладених фінансових коштів можна було б досягти в повному обсязі. Тому, стимулом для переходу до інноваційного типу розвитку ЖКГ, у першу чергу, є невисокий рівень розвитку галузі, причому, розробка інноваційної стратегії розвитку ЖКГ, є тим невід'ємним елементом, завдяки якому можна було б забезпечити приплив інвестицій у дану галузь.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виявившись у запущеному стані, житлово-комунальному господарству властива відмітна риса – відсутність інвестиційної привабливості, на тлі нерозкритого інвестиційно-інноваційного потенціалу основних підгалузей. Визначено, що на тлі розв'язання завдання залучення інновацій для вирішення першорядних питань, що мають місце в основних підгалузях житлово-комунального господарства, таких як: житлове господарство, водопровідно-каналізаційне господарство, теплове господарство, міське освітлення, газове господарство, міський електротранспорт, санітарне очищення міст, зелене господарство й благоустрій і т.д., найбільш актуальним є вирішення питання нагромадження, утилізації й поводження з твердими побутовими відходами.

На вирішення питання поводження з ТПВ, впливає сукупність всіх факторів (соціальних, демографічних, науково-технічних, екологічних, економічних, політичних). На нашу думку, при стратегічно обґрунтованому підході в рішенні завдань ЖКГ шляхом поступового впровадження інновацій, залежно від ступеня інвестиційної привабливості відповідних підгалузей, можна було б, у першу чергу, досягти збільшення показників, що характеризують якість послуг ЖКГ, що у свою чергу відбилося б на рівні віддачі інвестицій.

Підсумовуючі викладене, наголосимо, що хоча економічна привабливість комунального господарства оставляє бажати кращого й в Україні ще не створені всі необхідні інституціональні умови, пошук шляхів інноваційного розвитку в секторі є можливим, хоча на сучасному етапі і обмеженим.

Дослідження проведене в статті дозволяє сформулювати ґрунтовну базу для подальших розробок в напрямку визначення засад для створення привабливого інвестиційного клімату в галузі ЖКГ, підвищення рівня конкурентоспроможності надаваних послуг в галузі.

Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 04.07.2002р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Савчук А. В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности: Монографія / А. В. Савчук. – НАН України. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2003. – 448 с.
3. Інформаційно-аналітичні матеріали до засідання колегії Держжитлокомунгоспу України з питання “Про підсумки роботи підприємств житлово-комунального господарства”, 25 березня 2005 р. – К.: Держжитлокомунгосп України, 2005. – 91 с.
4. Статистичний щорічник України за 2009 р. / за ред. О. Г. Осауленка. – К., 2010. – 567 с.
5. Мусієнко М. М. Екологія: Тлумачний словник / М. М. Мусієнко. – К., 2004. – 376 с.
6. Марван І. С. Экономическое стимулирование предприятий в обращении с твердыми отходами (на примере Сирийской Арабской Республики): дис. канд. экон. наук: 08.08.01 / И. С. Марван. – О., 2001. – 180 с.
7. Інформаційно-аналітичний збірник «Санітарна очистка міст та комунальний автотранспорт». – К: Держжитлокомунгосп України, 2002. – № 2. – 95 с.
8. Краснокутська Н. В. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Н. В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТВОРЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

Статтю присвячено теоретико-прикладним питанням формування організаційно-економічного механізму щодо забезпечення продовольчої безпеки регіону. Запропоновано методичний підхід до створення механізму забезпечення продовольчої безпеки аграрних і аграрно-промислових регіонів.

In the article the theoretical and applied questions of forming the organizationally-economic mechanism of region food security providing are analyzed. The methodical going is offered near creation of mechanism of food security providing of the agrarian and agroindustrial regions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному світі «високих технологій» загострюється проблема продовольчої безпеки, а питання продовольчого забезпечення є пріоритетами для міжнародної спільноти і посідають центральне місце в політиці всіх країн світу. Продовольча безпека нації виступає як найважливіша умова суверенітету держави, його внутрішньої політики, суттєвий захід його незалежності в міжнародних відносинах, геополітичної стратегії, а проблеми стабільного продовольчого забезпечення населення є предметом пильної уваги урядів протягом двадцяти останніх років.

Принципи державного устрою України припускають розмежування повноважень між центром і регіонами та підвищують відповідальність і роль останніх в рішенні багатьох державних проблем, в тому числі продовольчої безпеки. Регіональний рівень керівництва сьогодні є відповідальним за стабільне продовольче забезпечення населення регіону і країни в цілому.

У сучасних умовах мінливості економічних процесів, трансформації суспільно-політичного і економічного простору повноцінна реалізація соціально-економічних інтересів регіону знаходиться у площині провадження процесу керівництва регіоном і безпосередньо конкретизується у виборі організаційно-економічного механізму управління розвитком регіону. Тому для регіональних органів влади набуває актуальності завдання розробки організаційно-економічного механізму забезпечення продовольчої безпеки регіону.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У результаті дослідження інформаційних джерел останніх років можна впевнено стверджувати, що ця проблема в тому вигляді, як вона представлена до розгляду, раніше не була комплексно проаналізована. У чисельних працях вітчизняних і зарубіжних учених було вивчено лише окремі аспекти проблеми. Велику кількість досліджень було присвячено питанням, пов'язаним із світовим продовольчим і сільськогосподарським станом, забезпеченням населення продуктами харчування, державному регулюванню сільського господарства, проведенням реформ у сфері аграрної політики в Україні та інших країнах, екологізацією виробництва продовольства.

Суттєвий вклад до аналізу загальних проблем продовольчої безпеки і стабілізації агропродовольчого сектора внесли дослідження таких вчених, як І.І. Лукінов, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, М.А. Хвесик, А.С. Лисецький, П.П. Борщевский, Л.В. Дейнеко, О.М. Царенко, В.А. Іл'яшенко, М.Й. Хорунжий, В.М. Геєць, М.В. Калинчик та інші. Останні роки особливе непокоєння викликають питання продовольчо-екологічної безпеки, що знайшло відображення у працях О.М. Алімова, А.І. Даніленко, Б.В. Буркинського, Н.Г. Ковальової,

Л.Є. Купинець. За останні роки з проблеми продовольчої безпеки опубліковано праці відомих російських і білоруських учених, у тому числі: І. Ушачьова, А. Алтухова, В. Маслакова, О. Борисенко, А. Гордєєва, О. Жоголевої, В. Коровкіна, В. Милосердова, В. Назаренко, О. Серової, Ю. Хромова, В. Гусакова, З. Іл'їної та багатьох інших. Серед зарубіжних дослідників, в роботах яких розкрито проблеми продовольчої безпеки можна виділити Д. Антле, А. Сіна, М. Трейсі, П. Самуельсона, Ф. Хайєка, Е. Енгеля та інших.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Відсутність концептуально обґрунтованої державної політики в галузі продовольчої безпеки є наслідком недостатності її наукового дослідження. Зокрема, явно не вистачає праць, де проблема продовольчої безпеки аналізується в контексті її генезису, структурної динаміки, особливостей прояву, взаємозв'язків з іншими видами безпеки. У більшості праць продовольча безпека розглядається як наслідок регресивного розвитку АПК, а не як макроекономічна проблема, пов'язана із станом економіки країни, ефективністю громадського виробництва, рівнем і диференціацією доходів населення, безробіттям. У дослідженнях цієї проблеми немає однозначної думки про критерії оцінки, методи розрахунку порогових значень безпеки, особливо на регіональному рівні. Питання формування концепції продовольчої безпеки регіону і розробки механізмів її забезпечення залишаються в цілому недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка теоретичних підходів формування організаційно-економічного механізму забезпечення продовольчої безпеки регіонів України на підставі узагальнення теоретичного і практичного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення проблеми забезпечення продовольчої безпеки регіону необхідно почати з формування на регіональному рівні системи продовольчої безпеки. На нашу думку, головною метою системи продовольчої безпеки регіону повинні стати стабільне або безперебійне, достатнє за медичними нормами і доступне у фінансовому розумінні забезпечення населення основними продуктами харчування, гарантування відсутності небезпеки голоду або недоїдання.

Досягнення цієї мети припускає наявність ряду підсистем, які будуть дещо відмінними залежно від того, для якого типу регіонів будується система продовольчої безпеки. Можна погодитися з підходом, згідно з яким всі регіони України можна розділити на три групи залежно від складу їх функціональних підсистем.

Функціональна підсистема є сукупністю галузей ринкового господарства, розташованих на території регіону (промисловість, агропромисловий комплекс, транспорт, торгівля, комунальне господарство), життєдіяльність яких спрямована на досягнення поставлених цілей [1, с.33; 2, с.54-61].

Вважаємо, що основне значення для формування функціональної підсистеми регіону мають регіональні чинники, які тісно переплітаються з макро- і мікроекономічними чинниками. Чинниками макроекономічного характеру виступають: ціноутворення в базових галузях; податкова політика; соціальна політика; кредитна політика.

Мікроекономічні чинники представлені рівнем професійної підготовки кадрів; рівнем адаптивності до ринкового середовища; соціальними умовами; рівнем концентрації і спеціалізації виробництва; формами організації виробництва; рівнем забезпечення ресурсами.

Сукупність регіональних чинників запропоновано розподілити так:

1. Природно-кліматичні: ґрунти, рельєф місцевості, клімат і т. д.
2. Економічні: стан споживчого ринку і ринкових структур; система ціноутворення; державне регулювання; конкурентоспроможність продукції.
3. Соціальні: населення, рівень кваліфікації кадрів, традиції; соціально-побутові умови; рівень потреб і споживання.
4. Техніко-технологічні: розвиток НТП, ресурсозберігаючих технологій; технологія виробництва, переробки, транспортування, зберігання.
5. Науково-інформаційні і впровадження: розвиток науки; інформаційні ресурси,

підключення до інформаційних мереж; розвиток структур і центрів з інформації.

6. Екологічні: екологічна ситуація, ринок екологічних послуг; ресурс екологічних технологій, механізм природокористування.

Неоднорідність цих чинників викликана географічними особливостями України. Звідси різні за своїм складом функціональні підсистеми українських регіонів: з вираженою сільськогосподарською структурою виробництва, кращими умовами ведення сільського господарства – аграрні регіони; з рівними можливостями промислового і сільськогосподарського виробництва, з середніми умовами ведення сільського господарства – промислово-аграрні регіони; з вираженою промисловою структурою виробництва, в яких сільськогосподарське виробництво або відсутнє взагалі, або слабо розвинене, – промислові регіони. Вважаємо, що розподіл українських регіонів на такі групи служить для правильного визначення завдань кожного регіону в міжрегіональному розподілі праці і є обґрунтуванням для диференційованого підходу до визначення і оцінки рівня їх продовольчої безпеки. Не можна використовувати по відношенню до всіх регіонів однакові критерії продовольчої безпеки, наприклад, самозабезпечення харчовими продуктами.

Виходячи з того запропоновано для аграрних і промислово-аграрних регіонів продовольчу безпеку визначати як стан економіки цього суб'єкта країни, при якому досягається стабільне і достатнє забезпечення продуктами харчування за рахунок власного виробництва при невеликому ступені потенційної вразливості продовольчого постачання в разі ускладнення положення в Україні і відповідному рівні доступності продовольства [3, с.19; 4, с.4]. Безпосередньо рівень продовольчої безпеки таких регіонів складається з сукупності таких чинників: обсягу власного виробництва продовольства і його окремих видів; його стійкості; надійності збереження продуктів харчування; купівельній спроможності населення і різних соціальних груп; абсолютного і відносного обсягу продовольства (з інших країн і з інших регіонів своєї країни), яке ввозиться; надійності імпортих продовольчих постачань щодо їх кількості, асортименту, цінам, наявності валютних ресурсів.

Для промислових регіонів самозабезпечення за рахунок власного виробництва сільськогосподарської сировини і продукції його переробки нереально, тому їх продовольча безпека, на нашу думку, має бути визначена як стан економіки, при якому досягається стабільне і достатнє забезпечення продуктами харчування за рахунок власних коштів (купівля, обмін своєї продукції і послуг на сільськогосподарську продукцію) при відповідному рівні доступності продовольства і при невеликому ступені вразливості продовольчого постачання в разі ускладнення продовольчого положення в Україні, а також порушень і ускладнень в світовій торгівлі продовольством. Рівень продовольчої безпеки таких регіонів складається з сукупності таких чинників: абсолютного і відносного обсягу продовольства (з інших країн і з інших регіонів своєї країни), яке ввозиться; надійності імпортих продовольчих постачань щодо їх кількості, асортименту, цінам, наявності валютних ресурсів; надійності збереження продуктів харчування; купівельній спроможності населення і соціальних груп.

Основна відмінність систем продовольчої безпеки регіонів України полягає у відмінності системоутворювальних чинників. Для аграрних і промислово-аграрних регіонів як системоутворювальний чинник пропонується приймати аграрно-продовольчий комплекс регіону.

Аграрно-продовольчий комплекс – це економічно відособлений територіально-виробничий комплекс з виготовлення і переробці сільськогосподарської продукції, її зберіганню, розфасовці, упаковці, приготуванню, вживанню і доведенню до споживача із стійкими внутрішньорегіональними, міжрегіональними і зовнішніми економічними зв'язками, які забезпечують збалансованість і стабільність функціонування виробничих, соціальних і ринкових структур.

Серед основних характерних ознак регіонального аграрно-продовольчого комплексу виділяють, по-перше, об'єднання всіх територіально-виробничих одиниць в інтегровану

систему для виконання певної функції в ринковому господарстві; по-друге, наявність між всіма територіально-виробничими одиницями в регіональному аграрно-продовольчому комплексі функціональних, виробничих, економічних, організаційних, технологічних зв'язків, які створюють умови для його пропорційного і комплексного розвитку; спрямованість всіх структурних одиниць регіонального аграрно-продовольчого комплексу на збільшення кінцевого продукту при раціональному використанні ресурсного потенціалу і забезпечення продовольчої безпеки та екологічної безпеки регіону [5, с.18-19]. Погоджуємося з затвердженням, що стабільне функціонування і розвиток системи регіонального аграрно-продовольчого комплексу припускає: по-перше, забезпечення пропорційності, вирівнювання і узгодженості в господарській діяльності розрізнених галузей і підприємств регіону; по-друге, розробку раціональнішої структури АПК націленої на отримання максимального кінцевого продукту на основі найбільш ефективного використання ресурсного потенціалу і значного скорочення втрат; по-третє, створення умов для вдосконалення господарського механізму, орієнтованого на розвиток всередині міжрегіональних і зовнішньоекономічних зв'язків, і який базується на принципах маркетингу.

Регіональний аграрно-продовольчий комплекс є частиною АПК і повинен включати галузі і сфери останнього. Ряд вчених-економістів у складі АПК виділяють три сфери [6, с.68-72; 7, с.29-36; 8, с.125-142; 9, с.99-105]: галузі, які виробляють і поставляють сільському господарству засоби виробництва і підприємства агросервісу; власне сільське господарство; галузі і підприємства з заготівлі, зберігання, переробці і доведенню продукції до споживача.

А.С. Негру-Воде, А.А. Ніконов та ін. запропонували більш деталізоване угруповання галузей АПК – від чотирьох до шести блоків, де окремо виділяються підприємства з промислової переробки, з функцією заготівель, сфери торгівлі і громадського харчування.

Дотримуємося точки зору тих учених, які вважають, що структура регіонального аграрно-продовольчого комплексу повинна складатися з таких секторів:

1. Сільське господарство: сільськогосподарські підприємства всіх організаційно-правових форм, в т. ч. великі спеціалізовані господарства, плеєнні заводи, дослідно-виробничі господарства, господарства з насінництва, фермерські господарства, агропромислові підприємства з цехами з переробки сільськогосподарської продукції, фірми, об'єднання, особисті господарства населення.
2. Забезпечення комплексу засобами виробництва, у т.ч. підприємства агросервісу.
3. Зберігання, переробка і реалізація продукції : оптові продовольчі ринки, торговельні фірми, які займаються закупівлями продукції у сільськогосподарських підприємств, підприємства з первинної переробки сільськогосподарської сировини, харчові підприємства, дрібнооптові торговельні фірми, підприємства роздрібної торгівлі і громадського харчування.
4. Мережа науково-освітніх комплексів, аграрних коледжів і університетів, спеціалізованих консультаційних, науково-дослідних і навчально-інформаційних центрів, інформаційних і моніторингових служб, закладів культури.

Саме така структура комплексу віддзеркалює відтворювальний підхід і ґрунтується на принципах системності. У кожному блоці створюються продукти або виявляються послуги, призначені для наступної стадії відтворення. Необхідно відмітити, що на регіональному рівні аграрно-продовольчий комплекс може бути представлений тільки трьома блоками, без другого. Це пояснюється тим, що матеріально-технічні засоби для аграрно-продовольчого комплексу випускаються в конкретному регіоні лише частково, в цілому їх виробництво виходить далеко за рамки території.

Обґрунтування раціональної структури регіонального аграрно-продовольчого комплексу припускає комплексний і системний облік чинників, які визначають його формування і розвиток. Різноманіття цих чинників вимагає їх певної класифікації і

систематизації. На сучасному етапі соціально-економічного розвитку вони припускають три рівні дії: макроекономічний, регіональний і мікроекономічний. Основне значення для формування регіонального аграрно-продовольчого комплексу мають регіональні чинники, які формують функціональну підсистему регіону. Обсяг і перелік виробленого в регіональному комплексі продовольства напряму залежить від перерахованих чинників.

Для промислових регіонів припускаємо в якості системоутворювального чинника вибрати і досліджувати міжрегіональні продовольчі зв'язки як процес руху продуктів аграрно-продовольчого комплексу, стійкий в певний проміжок часу, здійснюваний між декількома регіонами з метою найбільш ефективного використання потенціалу регіонів і що є результатом взаємодії попиту і пропозиції на продовольчих ринках регіонів.

Важливою передумовою виникнення міжрегіональних продовольчих зв'язків є проблема забезпечення продовольчої безпеки регіонів, які не виробляють продовольства взагалі, або тільки в обмеженій кількості. Визначення міжрегіональних продовольчих зв'язків, яке пропонується, виведено з поняття обміну, який є процесом руху продуктів або формою розподілу вироблюваних суспільством цінностей [10, с.88-102].

Міжрегіональні продовольчі зв'язки близькі до поняття обміну, а не стосунків між регіонами, у зв'язку з тим, що останнє поняття має ширше значення, і охоплює будь-які взаємодії між суб'єктами і по відношенню до першого є первинним. Продовольчі зв'язки регіону не можна розглядати як незмінні. Вони змінюються залежно від досягнутих і передбачуваних зрушень в розміщенні продуктивних сил, від співвідношення в розвитку груп виробництва і, нарешті, переоцінки виробничо-економічних можливостей різних регіонів країни.

Аналіз міжрегіональних продовольчих зв'язків, які склалися, необхідно розглядати в системі міжрегіональних продовольчих ринків. У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі можна зустріти велику кількість понять ринку. У нашому випадку ринок необхідно розглядати саме з позицій відтворювального процесу, тобто як територіальну організацію сфери обігу, виробництва і споживання.

Міжрегіональний продовольчий ринок – ринок, географічні межі якого охоплюють території декількох суб'єктів. Учасниками міжрегіонального продовольчого ринку є сільськогосподарські товаровиробники, як постачальники продукції, і споживачі, населення, заготівельні організації, підприємства переробної промисловості, підприємства харчової промисловості, розташовані в різних регіонах. Згодні з думкою багатьох вчених, що важливим учасником міжрегіонального продовольчого ринку є держава, яка здійснює свою діяльність через державного замовника з закупівлі продовольства і через агентів. Відомо, що споживчий ринок – найбільш складний порівняно з усіма іншими. Його надійність залежить від прямої взаємодії з ринком праці, оскільки співвідношення попиту і пропозиції робочої сили впливають на грошові прибутки. При високому рівні працевлаштування підвищуються вимоги до споживчого ринку і навпаки, при виникненні значного контингенту незайнятих відбувається зворотний процес – знижується купівельна спроможність населення [11, с.242-305].

Отже, продовольчий ринок, як одна з форм споживчого ринку, пов'язаний з ринком інформації, який характеризує тенденції зростання грошових прибутків, їх диференціацію за групами населення, можливості збільшення продовольчих ресурсів. Для продовольчого ринку важливі дані про географію виробництва продовольства і споживчих товарів: відповідно до цього суб'єкти продовольчого ринку вибирають оптимальні партнерські стосунки і раціональні схеми руху товару. Через взаємодію продовольчого ринку з ринком фінансово-кредитних ресурсів (в т.ч. валютні ресурси) забезпечується фінансування нормального виробництва і товарообігу всередині регіону, що є важливим при створенні стійких міжрегіональних і міжнародних зв'язків з формування обсяг і структури продовольчих товарів. Для характеристики міжрегіональних продовольчих ринків потрібний аналіз споживання харчових продуктів населення різних регіонів, який припускає використання інтегральних показників середньодушових потреб в калоріях і харчових речовинах, в яких відображено фізіологічні потреби окремих груп населення. Необхідною умовою розвитку

міжрегіональних продовольчих зв'язків є забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції по відношенню до аналогічних її видів, які імпортуються. Продовольча продукція повинна відповідати світовим стандартам за цінами і якістю.

Отже, в рамках пропонованої системи продовольчої безпеки регіону, міжрегіональні продовольчі зв'язки визначаються як процес руху продуктів аграрно-продовольчого комплексу аграрних і аграрно-промислових регіонів, стійкий в певний проміжок часу за каналами розподілу і напрямками, здійснюваний між декількома регіонами і є результатом взаємодії попиту і пропозиції на продовольчих ринках регіонів.

Із системоутворювальним чинником пов'язуємо інші підсистеми, які також носять функціонально-цільовий характер, – підсистеми споживання і продовольчого резерву. У якості підсистеми споживання виступає сукупність різних соціально-демографічних груп населення регіону, з властивими їм індивідуальними потребами в продовольстві і певним рівнем платоспроможності. Для того, щоб потреба в продовольстві всіх груп населення регіону була задоволена, потрібна реалізація концепції маркетингу, яка передбачає орієнтацію всієї системи продовольчої безпеки регіону на споживача. На споживчі потреби впливають чинники культурного (культура, субкультура, соціальне положення), соціального (референтні групи, сім'я, ролі і статуси), особового (вік і етап життєвого циклу сім'ї, рід занять, економічний стан, спосіб життя, тип особи і уявлення про себе) і психологічного (мотивація, сприйняття, засвоєння, переконання і стосунки) характеру. Переважно це чинники, які не піддаються контролю з боку діячів ринку, тобто тих, виробників і реалізаторів продуктів харчування, але їх обов'язково слід враховувати.

Досягти цього можна застосуванням методів цільового маркетингу. Останній припускає рішення про розмежування всього населення регіону на різні групи – цільові ринки, для кожної з яких потрібні окремі види продовольства і комплекси маркетингу. Таким чином, визначення нестатків і потреб цільових ринків, забезпечення бажаної задоволеності ефективними способами є запорукою досягнення головної мети системи продовольчої безпеки регіону.

Головною метою підсистеми продовольчого резерву, як елемента системи продовольчої безпеки регіону є страхування громадських фондів продовольства на надзвичайний випадок (неврожайний рік, війна, природна стихія і ін.). Продовольчий резерв необхідно формувати з двох фондів: стратегічного і оперативного.

Оперативний фонд продовольчого резерву створено для використання в торгівлі, громадському харчуванні, спеціальних громадських фондах продовольства з метою вирішення завдань, пов'язаних з сезонністю виробництва сільськогосподарської продукції, безперебійною роботою підприємств торгівлі і громадського харчування. Цей резерв повинні формувати адміністрації міст і районів регіону. Для цього слід розрахувати річну потребу кожного міста і району за основними видами продовольства, укласти угоди на постачання продукції з конкретними підприємствами, де необхідно визначити мінімальний обсяг постачань і межі цін по місяцях.

Для підприємств і організацій в межах співробітництва з адміністрацією міст і районів щодо формування оперативного резерву є доцільним надання різних пільг, тобто їх необхідно зацікавити економічно.

Стратегічний фонд формується на довгостроковій основі, його використання є прерогативою державного рівня. Форма участі регіонів у формуванні стратегічного фонду, на нашу думку, має бути різною. Так, аграрні і аграрно-промислові регіони у формуванні цього фонду беруть участь за допомогою постачання сільськогосподарської сировини і продукції його переробки, промислові регіони – наданням грошових коштів. Підсистеми споживання, регіональний аграрно-продовольчий комплекс, міжрегіональні продовольчі зв'язки і продовольчий резерв у взаємодії повинні привести до досягнення головної мети системи продовольчої безпеки регіону. Інші підсистеми – фінансового, інформаційного, технологічного, матеріально-технічного, кадрового забезпечення; управління; досліджень і розробок; – забезпечують реалізацію цієї мети.

Кожна пропонована підсистема складається з певних елементів, об'єднаних між собою різноманітними зв'язками. Типи зв'язків визначені принципами, на підставі яких відбувається об'єднання підсистем в єдину систему.

Ми виділяємо такі принципи:

- функціональний принцип, який полягає в тому, що підсистеми забезпечують виконання головної мети системи (продовольчої безпеки регіону);
- організаційний принцип полягає у поєднанні підсистем між собою певною підпорядкованістю для виконання головної мети системи;
- ресурсний принцип відповідає тому, що підсистеми забезпечують кількісні і якісні характеристики усієї системи;
- технологічний принцип: для підсистем формується спосіб зв'язку, необхідний для реалізації цілей.

Таким чином, система продовольчої безпеки регіону – це система взаємозв'язаних підсистем, головна мета якої є забезпечення і структурована за функціональним, організаційним, ресурсним і технологічним принципом. Стабільне функціонування системи продовольчої безпеки регіону припускає наявність підпорядкованих зв'язків між її елементами і адекватного організаційно-економічного механізму системи.

У вітчизняній літературі приділяється багато уваги теорії механізмів та їх конкретній побудові. Переважно випадків в цих розробках більш уваги було приділено господарському механізму на державному рівні і рівні регіону, а також торкалися проблем господарського механізму підприємства. Автори погоджувалися з думкою розгляду механізму розвитку складних соціально-економічних систем як «набору правил, цілей, критеріїв, функцій, положень, які регламентують функціонування системи та її окремих елементів» [12, с.125-128]. В економічному словнику господарський механізм визначений як сукупність інструментів, форм, методів управління, використовуваних для досягнення поставленої мети системи [13, с.77-98]. Були такі точки зору, як, наприклад: «Система економічних законів, механізм їх дії відображаються в господарському механізмі, але не входять до його складу» [14, с.464-465]. Проте механізм дії економічних законів, як представляється, зумовлює механізм їх використання. У ряді праць зустрічається поняття «економічний механізм» складних систем. Поняття «господарський» і «економічний» практично ідентичні. У економічному словнику, у сучасному словнику іноземних слів, в економічній енциклопедії «економіка» ідентифікується з поняттям «господарство» району, країни, групи країн або всього світу. Сучасніше використання терміна «економічний механізм» складних соціально-економічних систем. У зв'язку з відродженням проблеми забезпечення продовольчої безпеки з'являються праці сучасних авторів, у яких важливе місце відводиться організаційно-економічному механізму забезпечення продовольчої безпеки, зокрема це праці І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, І.Г. Ушачьова, А.І. Алтухова та інших. Організаційно-економічний механізм системи продовольчої безпеки регіону, на нашу думку, слід розглядати як спосіб взаємодії всіх елементів цієї системи з властивими йому специфічними формами і методами дії, який дозволяє досягти головної мети системи. Основні завдання, які мають бути вирішені в процесі формування організаційно-економічного механізму системи продовольчої безпеки регіону, – подолання диспаритету цін і створення умов адекватних стійкому і ефективному веденню сільського господарства як основи розвитку аграрно-продовольчого комплексу аграрних і промислово-аграрних регіонів; усунення диспропорцій і створення раціональної структури аграрно-продовольчого комплексу аграрних і промислово-аграрних регіонів; забезпечення безумовного пріоритету споживача; забезпечення соціального захисту споживача; чітке і стабільне функціонування продовольчого ланцюга регіону; розвиток міжрегіональних продовольчих зв'язків; забезпечення політики протекціонізму відносно вітчизняних товаровиробників продовольства. Застосування методології системного підходу до побудови організаційно-економічного механізму системи продовольчої безпеки регіону дозволяє створити його у вигляді цілісної системи, яка складається із взаємозв'язаних і взаємообумовлених підсистем. Кожна з цих підсистем виконує свої певні функції за

допомогою конкретних методів через економічні і адміністративні інструменти [15, с.63-69]. Ефективність і узгодженість функціонування кожної з підсистем наприкінці визначатиме ефективність і дієвість організаційно-економічного механізму в цілому. Регіон, як соціально-економічна система, є підсистемою більшої системи – України в цілому. Тому в кожній підсистемі економічного механізму розвитку системи продовольчої безпеки регіону повинні мати місце державні, міжрегіональні і регіональні механізми розвитку. Вони мають бути взаємозв'язані і взаємообумовлені. Організаційно-економічний механізм представлено як механізм стабілізації і розвитку аграрно-продовольчого комплексу і міжрегіональних продовольчих зв'язків і включає організаційні, економічні, технологічні, екологічні і соціальні чинники-підсистеми (рис. 1). Мета розробки організаційно-економічного механізму забезпечення продовольчої безпеки регіону полягає в стабілізації і розвитку аграрно-продовольчого комплексу і міжрегіональних продовольчих зв'язків.

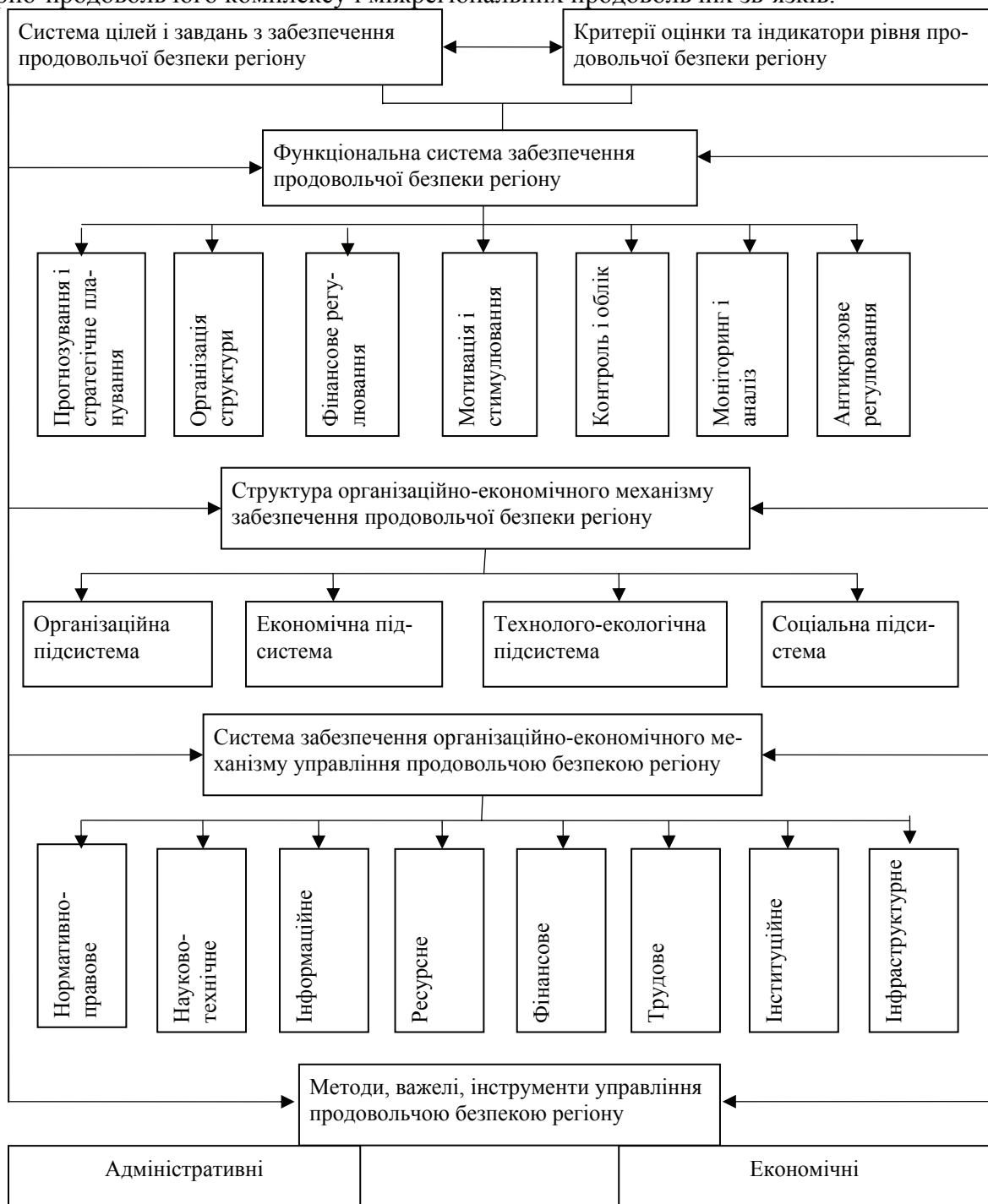


Рис.1. Структурна схема організаційно-економічного механізму забезпечення продовольчої безпеки регіону

1. Організаційна підсистема охоплює управління і державне регулювання розвитку аграрно-продовольчого комплексу і міжрегіональних продовольчих зв'язків; індикативне планування і прогнозування; технологію і організацію виробництва і реалізації сільськогосподарської сировини і продовольства; матеріально-технічне забезпечення виробництва і реалізації сільськогосподарської сировини і продовольства; кількісний і якісний склад кадрів керівників і організаторів виробництва.
2. Економічна підсистема охоплює ціни і тарифи; норми і нормативи; асигнування з бюджету, дотації; кредитну політику; податкову політику; стимулювання, компенсації; страхування.
3. Технолого-екологічна підсистема охоплює програми і ступінь раціонального використання земель і добрив, засобів захисту рослин; впровадження енерго-, ресурсозберігаючих технологій; стимулювання виробництва екологічно чистої продукції.
4. Соціальна підсистема охоплює організацію і охорону праці; рівень оплати праці; підтримку окремих верств населення; рівень розвитку соціально-побутової сфери і культури; відтворення і міграцію населення.

Вплив кожного конкретного чинника на стабілізацію і розвиток аграрно-продовольчого комплексу і міжрегіональних продовольчих зв'язків визначається його наявністю і величиною порівняно з нормативним рівнем, співвідношенням з іншими чинниками, інтенсивністю використання. Спільна дія груп чинників визначає рівень соціально-економічної ефективності виробництва і реалізації сільськогосподарської сировини і продовольства і можливість розвитку на основі розширеного відтворення.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведених досліджень обґрунтовано точку зору на те, що вирішення проблеми продовольчої безпеки України можливо лише при створенні системи продовольчої безпеки кожного регіону з відсадженим організаційно-економічним механізмом. Методологічною базою побудови системи продовольчої безпеки регіону обрано системний підхід, загальну теорію систем і системний аналіз, які в сукупності створюють сучасну сферу системних досліджень.

Використання методології системних досліджень дозволило визначити продовольчу безпеку як цілісну сукупність різних видів організаційно-економічних відносин з виробництва, реалізації і споживання продовольства, які розвиваються у певних пропорціях і взаємозалежності, мають певні якості і призначені для задоволення потреб населення у продуктах харчування. Основну мету системи продовольчої безпеки регіону було визначено як забезпечення стабільного або безперебійного, достатнього за медичними нормами і доступного у фінансовому розумінні забезпечення населення основними продуктами харчування, при гарантії відсутності голоду або недоїдання. Досягнення цієї мети можливо при наявності підсистем в системі продовольчої безпеки регіону, які відрізняються в залежності від того, для якого виду регіонів побудовано систему продовольчої безпеки. Різниця систем продовольчої безпеки регіонів полягає у відмінності системоутворювальних чинників, з ними пов'язано інші підсистеми, які відрізняються за функціонально-цільовою і забезпечуючою ознакою. Для аграрних і аграрно-промислових регіонів системоутворювальним чинником є аграрно-продовольчий комплекс регіону, а для промислових регіонів – міжрегіональні продовольчі зв'язки. Аналіз теоретичних засад становлення регіональних економічних систем довів, що кожна регіональна економічна система розвивається і функціонує на основі певної сукупності елементів, які її складають і утворюють єдине ціле. Сучасні тенденції розвитку регіональних економічних систем обумовлено саморозвитком, самоорганізацією і взаємозв'язком з іншими регіональними системами. Типи зв'язків визначено принципами, на підставі яких підсистеми об'єднано в єдину систему. Таким чином, система продовольчої безпеки регіону – це система взаємозв'язаних підсистем, яка має за мету стабільне, достатнє і доступне забезпечення населення продовольством, і структурована за функціональним, організаційним, ресурсним і технологічним принципом. Стабільне функціонування системи продовольчої безпеки регіону потребує наявності адекватного організаційно-економічного механізму, тобто взаємодії всіх елементів цієї системи з властивими специфічними формами і методами впливу, що дозволяє досягнення головної мети системи. Побудова організаційно-економічного механізму

забезпечення продовольчої безпеки регіону враховує принцип соціально-економічної інтеграції. Відповідно до системного підходу цей механізм представлено як сукупність організаційної, економічної, соціальної і технологічно-екологічної підсистем, у яких присутні державні, міжрегіональні і регіональні механізми розвитку. Регіональний аналіз показав, що Одеська область належить до аграрно-промислових регіонів і має величезний потенціал для гарантування продовольчого забезпечення власного населення і населення інших регіонів України. Подальші дослідження передбачають необхідність розробки стратегії і організаційно-економічного механізму забезпечення продовольчої безпеки Одеського регіону.

Література

1. Лукінов І. І. Продовольча безпека та її гострота у світовому вимірі / І. І. Лукінов // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 33.
2. Саблук П. Т. Основні положення нової економічної парадигми національної продовольчої безпеки України в ХХІ ст. / П. Т. Саблук // Економіка України. – 2002. – № 5 (478). – С. 54–61.
3. Ушачев І. Г. Развитие аграрной реформы и обеспечение продовольственной безопасности России / И. Г. Ушачев // Круглый стол по вопросам продовольственной и аграрной политики. – 1996. – № 1. – С. 19.
4. Алтухов А. И. Национальная продовольственная безопасность: проблемы и пути их решения / А. И. Алтухов. – Москва: Издательство ФГУП «ВО Минсельхоз России», 2006. – С. 4.
5. Дубовцева Т. Г. Организационно-экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности: автореф. дис. на соискание наук. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Т. Г. Дубовцева; Алтайский государственный аграрный университет. – Барнаул, 2000. – 20, [1] с., включ. обл.: ил. – С. 18–19.
6. Бинатов Ю. Г. Экономика, организация и управление АПК / Ю. Г. Бинатов, М. А. Коробейников. – Москва: Агропромиздат, 1989. – 192 с.
7. Всеволожский Ю. В. Управление АПК / Ю. В. Всеволожский, Ф. В. Зиновьев, М. Л. Лишанский. – Москва: Агропромиздат, 1987. – 174 с.
8. Кисилев В. И. Организация и планирование народнохозяйственного агропромышленного комплекса / В. И. Кисилев. – Москва: Наука, 1979. – 224 с.
9. Тихонов В. А. Агропромышленный комплекс: пропорциональность развития / В. А. Тихонов, М. Л. Лезина. – Москва: Знание, 1986. – 217 с.
10. Серков А. Ф. Индикативное планирование в сельском хозяйстве / А. Ф. Серков. – Москва: Информагробизнес, 1996. – 161 с.
11. Войтов А. Г. Фундаментальная экономика / А. Г. Войтов. – Москва: Знание, 1998. – 500 с.
12. Бурков В. Н. Теория активных систем и совершенствование хозяйственного механизма / В. Н. Бурков, В. В. Кондратьев, В. В. Цыганков, А. М. Черкашин. – Москва: Наука, 1984. – 270 с.
13. Економічна теорія: Політекономія / [за ред. Базилевич В.Д.]. – Київ: Знання-Прес, 2008. – 720 с.
14. Проблемы совершенствования хозяйственного механизма / [под ред. Е.А. Егизаряна.]. – Москва: Издательство МГУ, 1986. – 158 с.
15. Кушнирєцька О. В. Теоретичні підходи до визначення суті організаційно-економічного механізму управління соціально-економічним розвитком регіону / О. В. Кушнирєцька, О. М. Демидюк // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 63–69.

СУЧАСНІ ГРОШІ ЯК СПЕЦИФІЧНИЙ ТОВАР

Стаття присвячена критичному аналізу концепції сучасних грошей як грошей-нетовару. Показано, що аргументи, на яких базується ця концепція, не можуть бути підставою для визначення сучасних грошей як грошей-нетовару. На основі проведеного дослідження обґрунтовується, що можливим фундаментом для цієї концепції може бути концепція еволюції товарної форми продукту.

Article is devoted the critical analysis of the concept of modern money as non-commodity-money. It is shown, that arguments on which this concept is based, cannot be the basis for definition of modern money as non-commodity-money. On the basis of the carried out research is proved, that the concept of evolution of the commodity form of a product can be the possible base to this concept.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформа світової грошової системи розглядається сьогодні як один з необхідних засобів боротьби з економічною нестабільністю, яка має руйнівні наслідки для світової економіки. Питання щодо перебудови цього ключового елементу світової системи економічних відносин дискутуються як у політичних, так і в академічних колах. Реформуванню має бути підданий устав МВФ, останні зміни якого у 70-х роках ХХ століття спричинили виникнення Ямайської валютної системи, в рамках якої здійснюються міжнародні валютні відносини й досі.

Проблема полягає в тому, що, якщо практики незадоволені існуючою валютною системою і вимагають від теоретиків пропозицій щодо побудови нової, то власне теоретики ще навіть не встигли запропонувати вичерпних досліджень існуючої валютної системи, а без цього навряд чи можна сподіватися на її задовільні реформи. Мова йде не про розробників теорії грошей взагалі, а про економістів, що розробляють марксистську теорію грошей.

Найбільш загальним питанням марксистської теорії сучасних грошей, в якому в прихованому вигляді містяться інші, можна вважати наступне: «...визначаються чи не визначаються сучасні кредитні гроші грішми як такими, тобто в політекономічному сенсі і значенні даної економічної категорії»?

Критеріями класифікації існуючих концепцій також обирались інші, більш окремі, питання марксистської теорії сучасних грошей: чи зберігають сучасні гроші зв'язок з золотом, чи мають сучасні гроші власну вартість. Серед багатьох питань теорії сучасних грошей, що дискутувалися у радянській економічній літературі, а згодом в дослідженнях економістів СНД, було й наступне: сучасні гроші – це товар чи нетовар? Незважаючи на те, що це питання істотно співпадає з питанням про визначення сучасних грошей як грошей, воно є більш окремих і має свої особливості. Постає питання: що мається на увазі, коли стверджується, що сучасні гроші – не товар?

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. По-перше, зазвичай, на увазі не мається, що капіталістичні виробничі відносини стали нетоварними, хоча більшість авторів, представників протилежних концепцій сучасних грошей, якщо не всі, пов'язує виникнення сучасних грошей з модифікацією виробничих відносин капіталізму, зміною характеру суспільної праці, з еволюцією товарної форми продукту [1, с.60-61].

Які є підстави стверджувати, що «...в даний час роль загального еквівалента виконує не золото, а кредитні гроші, які є по суті нетоваром» [2, с.167]. Не тільки в науковій періодиці та монографіях, але й в учбовій літературі зустрічається концепція втрати сучасними грошима товарної природи, відповідно до якої «...сучасні гроші – це кредитні гроші-нетовар» [3, с.47].

Методологічна аргументація займає в марксистських політико-економічних дискусіях важливе місце. У дискусії про товарність сучасних грошей також приводяться методологічні аргументи. Стверджується, що для методологічно обґрунтованого висновку про товарність сучасних грошей необхідно спочатку довести, що сучасні гроші є товаром, а потім показати як цей товар стає грошима. «З банкноти як грошей виводиться банкнота як товар. Потрібно довести, що банкнота є товаром, а потім вже показати, яким чином її товарна природа реалізується в грошових функціях» [2, с.168]. Лише такий шлях доказу вважається правильним.

Для оцінки такої методологічної установки, можна звернути увагу навіть не на валютний ринок, де, за логікою представників концепції грошей-нетовара, купуються і продаються або, що в даному випадку те ж саме, обмінюються нетовари в колосальних кількостях, а на боністів і нумізматів, для яких банкноти, монети і інші види і форми грошей є якраз товаром, а не грошима. Для цих агентів ринку, всупереч вказаним вимогам методології, річ стає товаром лише тому, що є або була грошима. Звичайно, справа не в цьому жартівливому аргументі. Справа в тому, що принцип історизму вимагає виводити банкноту-гроші не з банкноти-товару, а з попередньої форми грошей, оскільки вони пов'язані між собою генетично, тобто єдністю свого походження. Щоб отримати поняття сучасних грошей треба дослідити їх генезис із золотих грошей через банкноти як грошові зобов'язання та декретні гроші, а не намагатись прямолінійно виводити їх з банкноти-товара. Це нагадує спробу Д. Рікардо безпосередньо, без опосередковуваних ланок, вивести закон середньої норми прибутку.

На питання про те, що таке сучасні гроші, якщо не товар, зустрічається така відповідь: «Раніше це був товар, а тепер – капітал» [4, с.8]. Проте така формула не відображає специфіки сучасних грошей, але лише перекладає дослідження на конкретніший рівень, не вирішивши проблеми на рівні абстрактнішому. Як раніше так і тепер капітал є самозростаюча вартість, яка поперемінно знаходиться і в грошовій і в товарній формі, тому про товар теж можна сказати «раніше це був товар, а тепер – капітал». Товар, стаючи грошима, не перестає бути товаром, гроші, стаючи капіталом, не перестають бути грошима, так само як і капітал не перестає бути капіталом, стаючи товаром у формі позикового і фіктивного капіталів.

З цього приводу можна, знов таки, згадати Д. Рікардо, який «...постійно плував визначення грошей як таких з визначеннями фінансового капіталу, який здійснює в грошах свій рух, тобто з визначеннями, які до природи грошей як таких абсолютно ніякого відношення не мають. І це прямий наслідок неісторичного його погляду» [5, с.252]. Не можна заперечувати, що розвиток банкової справи істотно змінив грошову систему, але не можна не бачити, що гроші перетворилися на капітал задовго до виникнення Ямайської валютної системи і не шляхом демонетизації золота, а шляхом використання їх для експлуатації людини людиною.

Як віртуальний фіктивний фінансовий капітал розглядають сучасні гроші О. В. Бузгалін та А. І. Колганов [6, с.406-426]. Таким чином, питання щодо місця дослідження сучасних грошей на рівні абстракції першого відділу першого тому «Капіталу» К. Маркса можна адресувати і цим авторам, оскільки вони обмежуються визначенням сучасних грошей через категорію «капітал».

Отже, частина дослідників сучасних грошей у рамках марксистської парадигми, незважаючи на суттєві відмінності їх концепцій, стверджують, що ці гроші не є товар. Серед них С. М. Борисов, В. П. Казакевич, А. М. Коган, Л. М. Рябініна, А. А. Чухно. Серед тих дослідників, в працях яких відстоюється теза «сучасні гроші – товар», А. С. Гальчинський, Ю. В. Пашкус, В. М. Усоскін.

Є й такі, хто, розвиваючи марксистську теорію грошей, визначають сучасні гроші й гроші взагалі, не використовуючи поняття «товар», «нетовар» та «капітал». Це, наприклад, А. А. Гриценко, який визначає гроші наступним чином: «гроші – це представник вартості як еквівалента в обміні» [7, с.11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі концепції сучасних грошей як нетовару не можна визнати досконалими, оскільки аргументи, що пропонуються для їх обґрунтування, не є беззаперечними. Отже питання щодо визначення сучасних грошей як нетовару залишається відкритим.

Дискусії з приводу обґрунтованості вживання понять «кредитні гроші», «паперові гроші», «електронні гроші» відносно сучасних грошей залишаються за межами предмету цієї статті, для досягнення мети якої ці конкретніші визначення не мають значення. Об'єкт подальшого дослідження становитимуть сучасні гроші взагалі. Звісно, цими сучасними грошима взагалі, що існують в дійсності як одиничне, є долар США. Але на цьому досить абстрактному рівні дослідження між сучасними валютами не має різниці: усі вони суть декретні гроші без фіксованого масштабу цін.

Постановка завдання. Відповідь на питання чи є сучасні гроші нетоваром можливо отримати за допомогою аналізу аргументів захисників тези «сучасні гроші – це гроші-нетовар» та коректності самої постановки такої гіпотези. Сучасні гроші мають певні емпірично дані характеристики, які, разом з методом марксистської політичної економії, складають критерій істинності аргументів на користь товарності або нетоварності сучасних грошей.

Завдання полягає в тому, щоб здійснити не лише негативну критику, спростовуючи аргументи прибічників концепції сучасних грошей-нетовару, але й виявити її раціональні зерна та можливості їх подальшої розробки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товар є вихідним відношенням товарного виробництва взагалі і капіталістичного способу виробництва зокрема. Гроші є необхідним продуктом розвитку і необхідною умовою розвиненого товарного обігу, гроші суть перетворена форма товару, товар, об'єктивно висунутий іншими товарами на роль загального еквіваленту. Але якщо сучасні гроші – не товар, то що ж вони тоді? Лише технічний засіб обміну? Окрім того, що технічний засіб обміну як елемент продуктивних сил все одно має мати економічну форму, тобто питання про виробничі відносини, що уречевлені в цьому технічному засобі, залишаються відкритим, таке припущення має ще один наслідок. Воно приводить до раціоналістичної, суб'єктивістської концепції грошей і дозволяє стверджувати, що товарна форма не є загальною для капіталістичного способу виробництва, що гроші можна логічно вивести не з товару, а іншим способом. З точки зору методу марксистської політичної економії, що передбачає розгортання всієї системи категорій з вихідного, простого, загального відношення шляхом сходження від абстрактного до конкретного, такий підхід є методологічно некоректним.

Багато авторів звертало увагу на те, що спроби доказу можливості вираження вартості поза грошовою формою або за допомогою грошей, позбавлених товарної основи, являють собою прагнення викривлено представити суспільний характер праці при капіталізмі. Ще К. Родбертус зазначав: «Чи можуть гроші перестати бути товаром? Звичайно!» [8, с. 183]. Він мав на увазі тільки те, що матеріальним носієм грошей, за певних умов, може бути річ, яка без грошової форми не має споживної вартості. Але К. Родбертус не помітив, що умови, за яких можливі гроші, запропоновані ним, передбачають скасування самого товарного виробництва, точніше вони передбачають вимірювання вартості продукту безпосередньо кількістю робочого часу, що в умовах товарного виробництва неможливо, бо вимагає іншого способу включення індивідуальної праці в суспільну працю.

Торкаючись методології дослідження сучасних грошей, в першу чергу необхідно відповісти на питання: чи є методологічно коректною саме формулювання гіпотези існування грошей-нетовару, речі, що має споживну і мінову вартості, але не має товарної форми? Відповідь на це питання очевидна, оскільки одна з дефініцій товару, а саме «товар є єдність споживної вартості і мінової вартості», не залишає місця для неоднозначних трактувань. Категорія «форма вартості» є синонімом категорії «товарна форма», тому, якщо ми говоримо про річ як про форму вартості, як про мінову вартість – ми з необхідністю говоримо про неї як про товарну форму. Тому, щоб довести істинність судження «сучасні

гроші суть нетовар», необхідно в посилках довести, що ці гроші не мають а ні споживної а ні мінової вартості.

Аргументи з приводу відсутності у сучасних грошей властивостей товару приводяться наступні. Кажучи про споживну вартість як про здатність задовольняти певну особисту або виробничу потребу, стверджується, що «кредитні гроші цією здатністю взагалі не володіють», а вартість цих грошей «...не створюється працею, що кристалізується в них: у банкноті кристалізується мізерна його кількість, а вона може виражати вартість, рівну тисячам годин суспільно необхідної праці» [2, с.168]. Довести відсутність у сучасних грошей споживної вартості, тобто їх даремність, неможливо, так само як і відсутність у цих грошей мінової вартості. Тому представники концепції грошей-нетовару приймають методологічну посилку про необхідність виведення банкноти-грошей з банкноти-товару і замість грошової форми аналізують матеріальний носій грошової форми, а переконавшись, що цей матеріальний носій сам по собі, без грошової форми, даремний і не є суспільною споживною вартістю і вартістю, стверджують, що і грошова форма, носієм якої стає ця річ, є нетоварна форма.

Аргумент про відсутність в кредитних грошей здатності задовольняти яку-небудь особисту або виробничу потребу можна підсилити, оскільки гроші взагалі «не володіють безпосередньо споживною вартістю» [9, с.367], вони є міноюю вартістю, що відокремилася. Однак услід за цим з необхідністю слід визнати, що гроші взагалі, у тому числі і золоті, суть гроші-нетовар, оскільки вони страждають відсутністю однієї з атрибутивних ознак товару. Такий абсурдний висновок викликаний ототожненням споживної вартості грошового матеріалу і споживної вартості грошей. Золоті гроші, на відміну від сучасних грошей, володіють разом з формальною споживною вартістю – бути знаряддям стихійного обліку суспільної праці, загальним еквівалентом, ще і особливою споживною вартістю, обумовленою якостями їх товарного тіла. Проте це зовсім не означає, що товар повинен мати дві споживні вартості. Споживна вартість грошей полягає в їх міновій вартості, тобто в здатності безпосередньо обмінюватися на усі товари або, виражаючись в категоріях права «...користування і розпорядження (відчуження) грошима суть одне і те ж» [10, с.62]. Поверхневе розуміння визначення грошей як міновій вартості, що відокремилася, може привести до абсурдних висновків: ніби з появою грошей у товарів залишається тільки споживна вартість, а у грошей - тільки мінова.

Якщо, А. М. Коган стверджує відсутність споживної вартості лише в сучасних грошей, то концепція Й. А. Трахтенберга більш послідовна. В його класичний працях по марксистській теорії грошей не трактуються сучасні гроші, але трактуються гроші взагалі, отже аналіз цих положень має значення і сьогодні. Розглядаючи гроші взагалі як чисте втілення абстрактної праці [11, с.43-44], щодо питання про їх споживну цінність він зауважував: «На це питання навряд чи можна відповісти ствердно» [11, с.43]. І це не дивно: якщо прийняти визначення грошей як чистого втілення абстрактної праці, то з необхідністю треба заперечувати споживну вартість грошей, бо споживна вартість створюється не абстрактною, а конкретною працею. В рамках цієї концепції розрізняється споживна вартість як така, як здатність задовольняти індивідуальну потребу, і соціальна споживна вартість грошей: «Корисність будь-якого блага виявляється і поза суспільством, у відношеннях людини до речі; корисність же грошей виявляється лише в гуртожитку, у відношеннях людей один до одного, в певному соціальному устрої, де люди поєднані та протистоять один одному як товаровласники». Не важко побачити, що «соціальна споживна вартість» є не що інше, як те, що К. Маркс називає формальною споживною вартістю товарного тіла еквівалента, особлива споживна вартість якого задовольняє «індивідуальну потребу». Виникає ряд питань. Формальна споживна вартість грошей не є продуктом конкретної праці? Чому атрибутом споживної вартості вважається її можливість виявлятися поза суспільством? Сьогодні все частіше мінову вартість речі, чи то одяг чи будь-який інший предмет індивідуального споживання, обумовлюють її якості як символу, і «споживаючи товар, людина вступає у відношення з іншими людьми, інакше кажучи, люди комунікують

завдяки речам» [12, с.15]. Демонстративне споживання поза суспільством взагалі не має сенсу. Телефон як засіб зв'язку також не має споживної вартості для людини поза суспільством. Гроші – це також особливий засіб зв'язку, засіб соціальної комунікації.

Дійсно, «гроші – не річ, а соціальне відношення» [13, с.110]. Але, по-перше, треба мати на увазі, що це відношення втілене в певну технічну систему, а по-друге, чому річ, що задовольняє соціальні потреби не є споживною вартістю? Капітал – це теж суспільне відношення, особлива форма експлуатації людини людиною, і воно теж уречевлене в певних засобах виробництва і обігу. Ці засоби виробництва і обігу будуть реалізовані як товар, тобто як суспільна споживна вартість, лише тоді, коли вони забезпечуватимуть експлуатацію людини людиною. Невже ми маємо стверджувати, що і вони не мають «споживної цінності», бо «їх корисність виявляється лише в гуртожитку, в певному соціальному устрої»? Тоді і засоби виробництва взагалі не мають споживної вартості, бо виробництво є завжди виробництво «в гуртожитку» і в «певному соціальному устрої».

Споживна вартість може існувати без мінової вартості, але мінова вартість без споживної – ні. Продукт не може бути міною вартістю, якщо він не є споживною вартістю «для іншого», тобто суспільною споживною вартістю, отже не лише гроші, а усі товари мають суспільну споживну вартість. Товар стає грошима саме тому, що його споживна вартість більш «суспільна», ніж споживні вартості інших товарів.

Цінні папери, а сучасні кредитні гроші суть особливий вид цінних паперів, дійсно мають мінову вартість, не маючи при цьому вартості як втілення еквівалентних затрат праці і споживної вартості як корисності їх носія самого по собі, бо вони є лише титули власності. Але сучасні гроші – це не гроші взагалі і про методологічні особливості їх дослідження вже сказано вище і ще буде сказано нижче.

Що стосується аргументу про мізерну кількість праці, що кристалізується у банкноті, то це доводить лише те, що мінова вартість сучасних грошей не визначається витратами праці на їх виробництво, але ніяк не те, що ці гроші не є товаром. Товарами такого роду є фіктивний капітал і земля, предмети мистецтва та розкоші, речі, споживання яких є символом певного соціального статусу, тобто взагалі усі речі, споживання яких має вагому семіотичну компоненту. Витрати праці на виробництво матеріального носія титулу власності ніяк не пов'язані з міною вартістю цього титулу, крім того сам по собі цей матеріальний носій не задовольняє ніякої особистої або виробничої потреби. У відповідності до методу концепції грошей-нетовару необхідно акції, облігації і інші елементи фіктивного капіталу визнати нетоварами, а разом з цим визнати, що світовий фондовий ринок, як і світовий валютний ринок «...один тільки добовий оборот якого (очищений від подвійного рахунку) досягав... 1,5 трл дол. (у валовому розрахунку – близько 2,5 трлн дол.)» [14, с.58], теж є ринком нетоварів. Земля ж, на відміну від цінних паперів взагалі не є продуктом праці і тим більше не вироблена для обміну, проте це не заважає їй придбати форму товару, бути об'єктом купівлі і продажу.

Цікаво, що А. М. Коган, який захищає концепцію грошей-нетовару і приводить аргумент щодо мізерної кількості праці, кристалізованої у сучасній банкноті, сам в останньому параграфі глави «Гроші-нетовар» пропонує гіпотезу щодо формування вартості сучасних грошей, тобто формування вартості нетовару.

Є і такий аргумент проти товарності сучасних грошей : «...сучасні гроші, що не мають ціни і не вироблювані для продажу, не є товаром» [3, с.41]. По-перше, «для того, щоб стати товаром, продукт має бути переданий в руки того, кому він слугує в якості споживної вартості, через обмін» [15, с.49], і заперечувати, що гроші виробляються заради обміну, немає підстав. По-друге, за логікою цього аргументу і золоті гроші-нетовар, адже не лише сучасні гроші але гроші взагалі не мають ціни і виробляються не для продажу, оскільки продаж – це обмін товару на гроші, а гроші на гроші, якщо ми абстрагуємося від існування різних валют, ніхто не міняє.

Прийняття до уваги факту обміну валют або, інакше кажучи, торгівлі грошима лише додає ще один контраргумент на адресу концепції грошей-нетовару. «...Грошова система

країни представляє собою самостійний макроринок, який володіє всіма атрибутами ринку звичайних благ» [16, с.53].

«Разом з тим припустимою є і наступна гіпотеза. Оскільки кардинальні перетворення товарно-грошових відносин якісно змінюють товар, у нього можуть виникнути і такі суто знакові властивості, які характерні і для кредитних грошей» [2, с.168]. Сьогодні такі кардинальні перетворення можна спостерігати: в структурі споживання дійсно зростає доля предметів, які «...використовуються не просто як речі з корисними властивостями, а як знаки, символи, культурні коди...» [12, с.15]. Але ці перетворення не мають ніякого впливу на виникнення кредитних грошей як знаку, бо кредитні гроші виникли задовго до народження «економіки символічного обміну», при чому кредитні гроші – це не гроші взагалі, чого, нажаль, не враховують деякі автори робіт по семіотичній сутності грошей та інформаційній сутності грошей. Значення наведеної гіпотези полягає як мінімум в тому, що вона, по-перше, може привести до помилкового трактування сучасних грошей як інформаційного товару, по-друге, може послужити меті, протилежній тій з якою ця гіпотеза висловлена – може стати основою концепції грошей-нетовару.

Що стосується першого, то існуючі теорії трансформації сучасного суспільства, зокрема теорії інформаційного суспільства, не можуть бути підставою для трактування сучасних грошей як інформаційного товару і, разом з тим, концепції інформаційної сутності, а функції грошей не можуть бути підставою концепції грошей-нетовару.

Стосовно другого. Гроші – це товар товарів, загальний товар. Гроші можуть перестати бути товаром тільки якщо товар перестане бути товаром. Продукт може перестати бути товаром тільки якщо він перестане вироблятися як товар, коли він придбає іншу економічну форму. Згідно концепції еволюції товарної форми продукту «...сучасне економічне життя в розвинених країнах є свідомо регульованою системою стосунків, де пропорції відтворювального процесу стають початковими, а не його кінцевим пунктом» [1, с.61], а сучасний товар «...виступає як перетворена форма продукту значною мірою безпосередньо суспільної праці». Доречність використання категорії «перетворена форма» в цитованому визначенні сучасного товару виправдана тим, що «...процес перетворення товару в продукт, який знаходиться у безпосередньо суспільній формі, ще не завершений, а тому справжня суть його форми ще спотворюється».

Виробництво і обіг сучасних грошей є свідомо регульованою системою стосунків, оформленою статутом МВФ. Свідомо регулюються основні елементи грошової системи, такі як характер грошової емісії, режим валютного курсу, валютні обмеження, що визначають вид валюти. Асоційоване в масштабі усього суспільства виробництво сучасних грошей ведеться планомірно, попит на них ретельно вивчається, що також визначає формальну схожість сучасних грошей і сучасного товару, визначуваного вказаним способом. Мінова вартість сучасних грошей не є визначальною формою зв'язку між їх виробником і іншими агентами ринку, ці гроші виробляються не заради прибутку виробника, а в інтересах усього суспільства.

Еволюція товарної форми продукту не використовується в якості аргументу прибічниками концепції грошей-нетовару, тоді як еволюція грошей використовується як аргумент прибічниками концепції підризу товарного виробництва, згідно якої сучасні гроші відбивають процес перетворення товару у безпосередньо суспільний продукт. «Дійсно, якщо мати на увазі сучасні кредитні гроші і, зокрема, так звані електронні гроші, то чи навряд можна стверджувати, що придбання товару, опосередковане електронним сигналом, можна ототожнювати з обміном» [1, с.60; 17, с.66]. Яким би не було значення істинності приведенного висловлювання відносно обміну, є підстави стверджувати, що концепція еволюції товарної форми продукту може стати основою для концепції грошей-нетовару, якщо під нетоваром розуміти сучасний товар, властивості якого відмінні від товару епохи вільної конкуренції, а не тільки комуністично вироблений продукт.

Висновки і перспективи подальших розробок. Прибічники концепції грошей-нетовару звернули увагу на той факт, що сучасні гроші не мають споживної вартості в тому

сенсі, що матеріальний носій грошової форми сам по собі не задовольняє яку-небудь потребу, і не мають вартості в тому сенсі що витрати на їх виробництво мізерні в порівнянні з їх міноюю вартістю і не визначають її. Мінова вартість грошей в готівковій формі варіюється від того, символи якої форми і кольору нанесуть на один і той же папірець, а у безготівковій формі – від того яку клавішу натисне оператор при введенні даних в пам'ять комп'ютера. Такі властивості сучасних грошей дійсно не відповідають характеристиці звичайного товару. Але такими властивостями, окрім сучасних грошей, володіють усі елементи фіктивного капіталу: векселі, акції, облігації та ін. Тому, щоб відповісти на питання про те чи є товаром сучасні гроші, треба відповісти на питання, чи є товаром елементи фіктивного капіталу. Сучасні гроші є товаром не меншою мірою, ніж товарами є цінні папери взагалі.

Споживна вартість сучасних грошей, а, отже, і їх мінова вартість, умовна. Буття речі в якості сучасних грошей має основу не в якостях цієї речі, а у волі уряду. Державна влада декретом наділяє ту або іншу річ споживною вартістю грошей і так само, декретом, позбавляє ту або іншу річ цієї споживної вартості. Відповідно, товаром-еквівалентом такі гроші є лише умовно.

Таким чином, річ, що функціонує в ролі сучасних грошей, є товаром і не є їм. Не є товаром тому, що сама по собі ця річ не є споживна вартість і мінова вартість відповідно вона не могла бути виштовхнутою іншими товарами на роль загального еквіваленту і з товару перетворитися на гроші. «Сучасні гроші... не з'явилися з товарного середовища» [3, с.42] і якщо виходити з того що «...природа і банкнотів і грошових квитків сучасних грошей – кредитна» [3, с.47], тоді дійсно виявляється не чим іншим, як спотвореною формою той факт, що «...борги в уявленні банкіра можуть виявитися товарами» [11, с.8].

Сьогодні це уявлення не лише банкіра, але ще і, як мінімум, усіх агентів валютного і фондового ринків. Але річ в ролі сучасних грошей є товаром тому, що на підставі економічної можливості і необхідності декретом уряду вона наділена споживною вартістю грошей, а гроші нетоваром бути не можуть за визначенням. «Гроші-нетовар» – це оксюморон.

Той факт, що сучасні гроші суть кредитні гроші, з чим погоджуються чи не усі економісти, ще не дає підстав стверджувати, що сучасні гроші є нетовар, оскільки кредит – це товарне відношення.

Дійсно, більш послідовна та концепція, яка до твердження «сучасні гроші-нетовар», додає «який немає вартості», бо «вартість нетовару» звучить надто суперечливо. Але що тоді представляє собою сучасний позиковий капітал? Капітал-нетовар без вартості? Формула капіталу взагалі – «Г – Т – Г'». Якщо прийняти тезу, що сучасні гроші не лише не товар, але й не мають вартості, то виходить, що у початковому пункті руху «Г» капіталіст не авансує вартості, а в кінцевому – не отримує не лише додаткової вартості, але вартості взагалі. Отже, власник сучасного позикового капіталу не володіє ніякою вартістю і не отримує ніякої вартості у формі позикового відсотку, тобто сучасний позиковий капітал – це вже не вартість, що приносить додаткову вартість.

Кредитні гроші за визначенням не є власне гроші у строгому сенсі слова, вони лише знаки грошового товару, грошові зобов'язання. Більшість авторів розглядають сучасні гроші як кредитні, підкреслюючи, що ці гроші втратили зв'язок із золотом як грошовим товаром. Але одного негативного твердження про розрив зв'язку сучасних кредитних грошей із золотом недостатньо. Раз сучасні гроші називаються кредитними, необхідно показати знаком чого вони являються, з яким товаром, якщо не із золотом, вони мають зв'язок? Офіційно, юридично – ні з яким.

Ніякого офіційного масштабу цін як кількості певного грошового товару представленого однією грошовою одиницею, на сьогодні ні в одній країні світу не існує. Уряд, емітуючи сучасні кредитні гроші, не лише не зобов'язується обміняти ці гроші на який-небудь товар по фіксованому або навіть плаваючому масштабу але взагалі не бере на себе ніяких юридичних зобов'язань відносно купівельної спроможності цих грошей.

Прибічники концепції грошей-нетовару звернули увагу на відсутність офіційного зв'язку сучасних грошей з яким-небудь товаром за допомогою масштабу цін, що дозволило здолати інерцію некритичного перенесення закономірностей, властивих функціонуванню золотих грошей і їх знаків, на сучасні гроші. Як наслідок, потребує відповіді питання про те, що є сьогодні дійсними грошима, якщо сучасні гроші суть кредитні гроші?

Деякі автори цієї проблеми взагалі не ставлять, і, не вважаючи це протиріччям, в явній чи неявній формі стверджують, що сучасні кредитні гроші і є власне гроші. Але ця проблема має стати предметом окремого дослідження.

Література

1. Родбертус К. К познанию нашего государственно-хозяйственного строя пять теорем / К. К. Родбертус; [пер. Н. Послеповой, под ред. и с предисловием В. Серебрякова]. – ОГИЗ. Соцэкгиз, 1936. – 200 с.
2. Коган А. М. Деньги, цена и теория трудовой стоимости / А. М. Коган. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 224 с.
3. Рябина Л. Н. Деньги и кредит: [учеб. пособ.] / Л. Н. Рябина. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 602 с.
4. Чухно А. А. Природа сучасних грошей, кредиту та грошово-кредитної політики / А. А. Чухно // Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 3–9.
5. Ильенков Э. В. Диалектическая логика: очерки истории и теории / Э. В. Ильенков. – М.: Политиздат, 1984. – 320 с.
6. Бузгалин А. В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты). / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М., Культурная революция, 2009. – 680 с.
7. Гриценко А. А. Представницька теорія грошей / А. А. Гриценко // Вісник НБУ – 2005 – № 7. – С. 3–9.
8. Покритан А. К. Про еволюцію товарної форми продукту / А. К. Покритан // Економіка України. – 2001 – № 11. – С. 57–64.
9. Ильенков Э. В. Диалектика абстрактного и конкретного в научно-теоретическом мышлении / Э. В. Ильенков. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1997. – 464 с.
10. Шкредов В. П. Метод исследования собственности в «Капитале» К. Маркса / В. П. Шкредов. – М.: Изд-во МГУ, 1973. – 262 с.
11. Трахтенберг И. А. Денежное обращение и кредит при капитализме / И. А. Трахтенберг. – М.: Изд-во АН СССР, 1962. – 780 с.
12. Долгин А. Б. Манифест новой экономики. Вторая невидимая рука рынка / А. Б. Долгин. – М.: «АСТ», 2010. – 256 с.
13. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [изд. 2-е, т. 4]. – М.: Госполитиздат, 1955. – 616 с.
14. Смыслов Д. В. Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем / Д. В. Смыслов // Деньги и кредит. – 2002. – № 5. – С. 50–59.
15. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [изд. 2-е, т. 23]. – М.: Госполитиздат, 1960. – 908 с.
16. Гродский В. С. К вопросу макроэкономического моделирования рынка денег / В. С. Гродский // Вестник СамГУ. – 2005. – № 4 (38). – С. 53–59.
17. Гриценко А. А. Деньги: сущность, функции, агрегаты / А. А. Гриценко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 62–71.
18. Маркс К. Сочинения / К. Маркс, Ф. Энгельс. – [изд. 2-е, т. 25, ч. II]. – М.: Госполитиздат, 1962. – 552 с.

ЕПОХИ РОЗВИТКУ ОБРАЗУ ЖИТТЯ І ХАРАКТЕРУ ВИРОБНИЦТВА

У статті розглядається історичний процес з двох різних, але тісно взаємопов'язаних позицій: з точки зору відокремлення величезних етапів (ер) у вдосконаленні продуктивних сил і образу життя; в аспекті виявлення етапності поступально-висхідного руху характеру і способу виробництва.

In this article is considered the historical process from two different, but closely associate positions: from point of selection of the enormous stages (eras) in perfection of productive forces and way of life; in the aspect of exposure of step of forward-ascending motion of character and method of production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Періодизація соціально-економічного розвитку є завжди актуальною та дискусійною проблемою. Вона полягає у визначенні хронологічно послідовних етапів історичного процесу, які між собою відрізняються згідно з відомим критерієм, що враховує один або декілька чинників.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Якщо не розглядати парадигму, згідно з якою історичні епохи диференціюються за видатними історичними особами, то можна виокремити три головні підходи до періодизації суспільно-господарського процесу. Кожний із них включає низку досить різноманітних концепцій, котрі мають неоднаковий зміст і різний ступінь аргументованості.

Перший підхід відокремлює в історичному процесі певні фази відомих циклів таким чином, що цей процес набуває вигляду історичного коловороту, як у концепції Дж. Віга. І.Г. Гельдер уподібнював історичні етапи віку у житті людини. Е. Мейер вважав, що історія людства є низкою замкнених циклів (Стародавній світ, Середньовіччя та ін.), у яких можна знайти багато спільного. Але дані концепції применшують (якщо не відкидають) принцип розвитку, котрий передбачає оновлення (появу того, чого не було раніше), що безумовно притаманне реальному історичному процесу.

Другий підхід умовно можна назвати цивілізаційним, бо у ньому робиться акцент на неоднорідності суспільно-господарського розвитку людства, поділяючи його на відому кількість цивілізацій. Характеризуючи останні насамперед вказують на особливі у кожній з них соціально-економічні системи, культуру, світогляд (суспільні постулати ідеології та психології) і творчість, котрі поєднують у якості основоположних принципів буття мешканців відповідних регіонів Землі у народи, що своєрідно будують свою долю протягом всієї історії [1, с.60-169].

Третій підхід, котрий є найбільш поширеним і багатоваріантним, називають поступально-висхідним(спіралеподібним), оскільки для його прибічників притаманне зосередження уваги на розкритті в історичному процесі різних віх, які фіксують рух від нижчого (простого) до вищого (складного). У його межах можна виокремити цілу низку парадигм [2, с.5-10; 3, с.34-37; 4, с.317; 5, с.406].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Усі концепції, що входять до вказаних підходів, допомагають пізнати напрямки соціально-економічного прогресу, але не повністю відповідають принципам комплексності та системності дослідження.

Таким чином, більшість із них характеризується певною однобокістю тих критеріїв, що покладені в основу їхньої побудови.

Постановка завдання. На наш погляд, що однією з найважливіших гносеологічних проблем політекономії виступає осмислення стадій суспільно-господарського розвитку людства. Ми вважаємо, що найбільш адекватно соціально-економічний поступ можна повно відобразити та чітко періодизувати, якщо підходити до нього з двох різних, але тісно взаємопов'язаних позицій:

1) з погляду відокремлення величезних етапів (ер) в удосконаленні продуктивних сил та образу життя;

2) в аспекті виявлення етапності поступально-висхідного руху характеру і способу виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наш погляд, рівень розвитку і характер продуктивних сил в їхньому нерозривному синтезі являють собою зміст способу праці, формою якого виступають трудові відносини. Разом з тим, змістом способу споживання є наявні потреби (їхні склад і рівень), а його формою - взаємозв'язки споживання.

Причому, єдність і боротьба способу праці зі способом споживання формують відповідний образ життя, зміст якого полягає як у певному рівні розвитку і характері продуктивних сил, так і у складі існуючих потреб, а його форму становлять відносини користування (організаційно-економічні взаємозв'язки), що з'єднують трудові та споживацькі контакти людей.

Базуючись на цьому, можна ретроспективно виокремити у поступально-висхідному русі людства п'ять найвагоміших етапів удосконалення продуктивних сил та образу життя, котрі правомірно назвати ерами (рис. 1):

- а) привласнююче господарство;
- б) привласнююче-виробляюче господарство;
- в) виробляюче- привласнююче господарство;
- г) аграрне суспільство;
- д) індустріальне суспільство.

Крім цього, багато хто вважає, що нині у найрозвинутіших країнах йде становлення постіндустріального суспільства, котре називають по-різному: інформаційним, екологічним, творчим, технотронним, інноваційним соціумом.

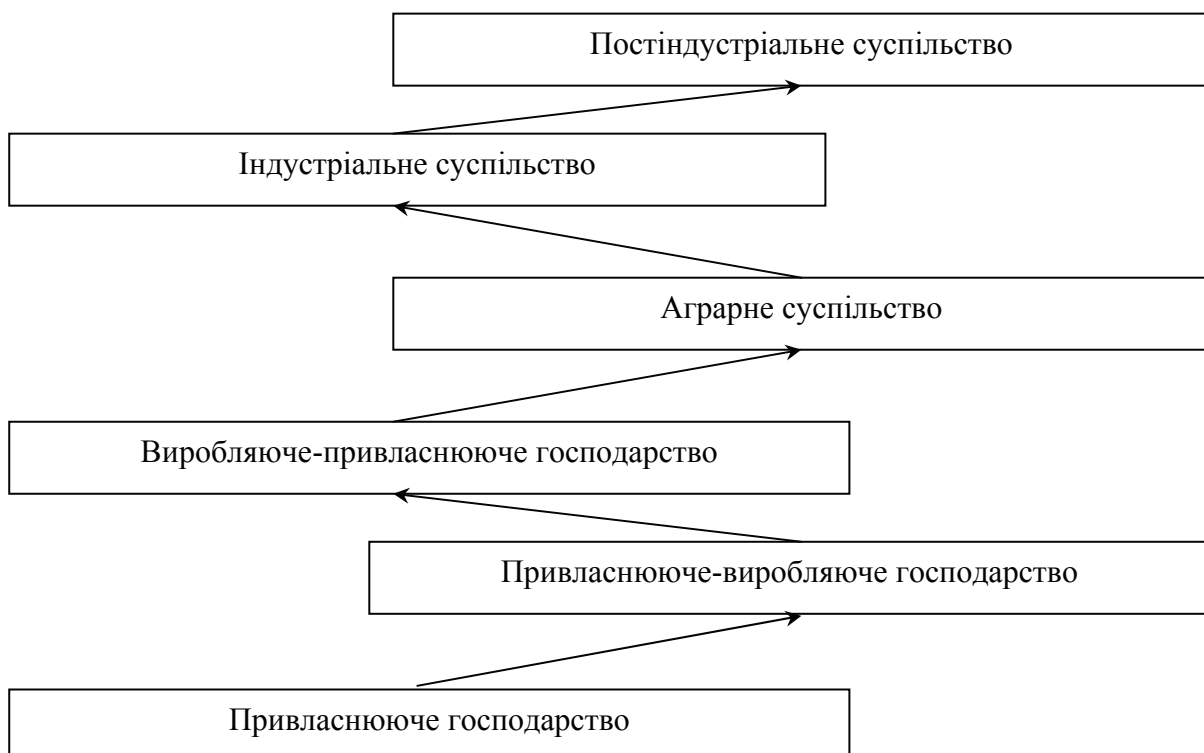


Рис. 1. Спіраль удосконалення образу життя

Сама назва ери розвитку образу життя обумовлена видами економічного буття, котрі у кожній з них відігравали домінуючу роль у зайнятості основної частини населення, у складі його потреб і у забезпеченні головними засобами існування, а також у застосуванні до них провідних досягнень технічного прогресу і, відповідно, у розповсюдженні їх в усіх інших сферах. Важливо зазначити, що ера привласнюючого господарства продовжувалася сотні тисячоліть, ера привласнююче-виробляючого господарства - декілька десятків тисячоліть, ера виробляюче-привласнюючого господарства - біля 10 тисяч років, ера аграрного суспільства - низку тисячоліть. Що стосується ери індустріального суспільства, то вона у найрозвинутіших країнах помірної зони північної півкулі Землі продовжується (з урахуванням аграрно-індустріальної та індустріально-аграрної фаз) декілька століть. В інших зонах вона охоплює тільки низку десятиріч.

Водночас, мабуть, найбільш узагальнюючим критерієм прогресу можна вважати характер (тип) виробництва, тобто синтез певного образу життя з відносинами розпорядження і системою економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності. В його розвитку, на мій погляд, доцільно відокремити шість етапів, котрі вже відбулися, а також один, який знаходиться у процесі формування (рис. 2):

1) винятково родовий тип виробництва необхідного продукту і спорадичного (випадкового) створення додаткового продукту;

2) моногамно-сімейний характер виробництва необхідного продукту і випадкового (епізодичного) створення додаткового продукту;

3) понадсімейний (примусово груповий) тип регулярного виробництва необхідного і додаткового продукту;

4) моногамно-сімейний характер постійного створення необхідного і додаткового продукту;

5) індивідуальний тип сталого виробництва необхідного і додаткового продукту;

6) суспільний характер виробництва (котрий добре був розкритий К. Марксом у "Капіталі");

7) творчий (інноваційно-екологічний) тип виробництва, що знаходиться у процесі становлення. Кожному з перелічених характерів виробництва відповідає конкретний економічний устрій суспільства (господарська система, лад, спосіб виробництва), котрий на базі панування адекватних форм відносин власності у взаємодії з соціально-політичною надбудовою становить відому суспільно-господарську формацію.

Якщо брати до уваги лише ті способи виробництва, котрі історично (так чи інакше) вже відбулися, то можна позначити єдність і боротьбу наступного:

- винятково родового типу виробництва необхідного продукту і спорадичного (випадкового) створення додаткового продукту з колективною формою власності, яка адекватна стадному, а потім матріархальному устрою первісного полігамного суспільства, що передбачає функціонально-зрівняльний розподіл;

- моногамно-сімейного характеру виробництва необхідного продукту і випадкового (епізодичного) створення додаткового продукту з формами відносин присвоєння-відчуження, у котрих поєднувалися групова власність на сумісно використовувані угіддя та усе більш поширена приватно-сімейна власність на решту об'єктів, що підривала фундамент родового ладу і неухильно вела до становлення патріархату, який зумовлював ерозію функціонально-зрівняльного розподілу і посилював роль приватного інтересу, спочатку парної, а потім моногамної сім'ї на чолі з чоловіком;

- понадсімейного (примусово групового) типу регулярного виробництва необхідного і додаткового продукту з приватною власністю, у котрій важливим об'єктом опинилася людина в якості раба (поряд з іншими економічними ресурсами), що підпадала колективній виробничій експлуатації (пригніченню) переважно у зоні субтропиків, де примітивні ручні засоби праці (наприклад, мотика або кайло, які важко було зіпсувати під наглядом) давали можливість постійно створювати додатковий продукт для присвоєння рабовласниками, пануючими у такому суспільстві, у якому в економіці продовжував домінувати не

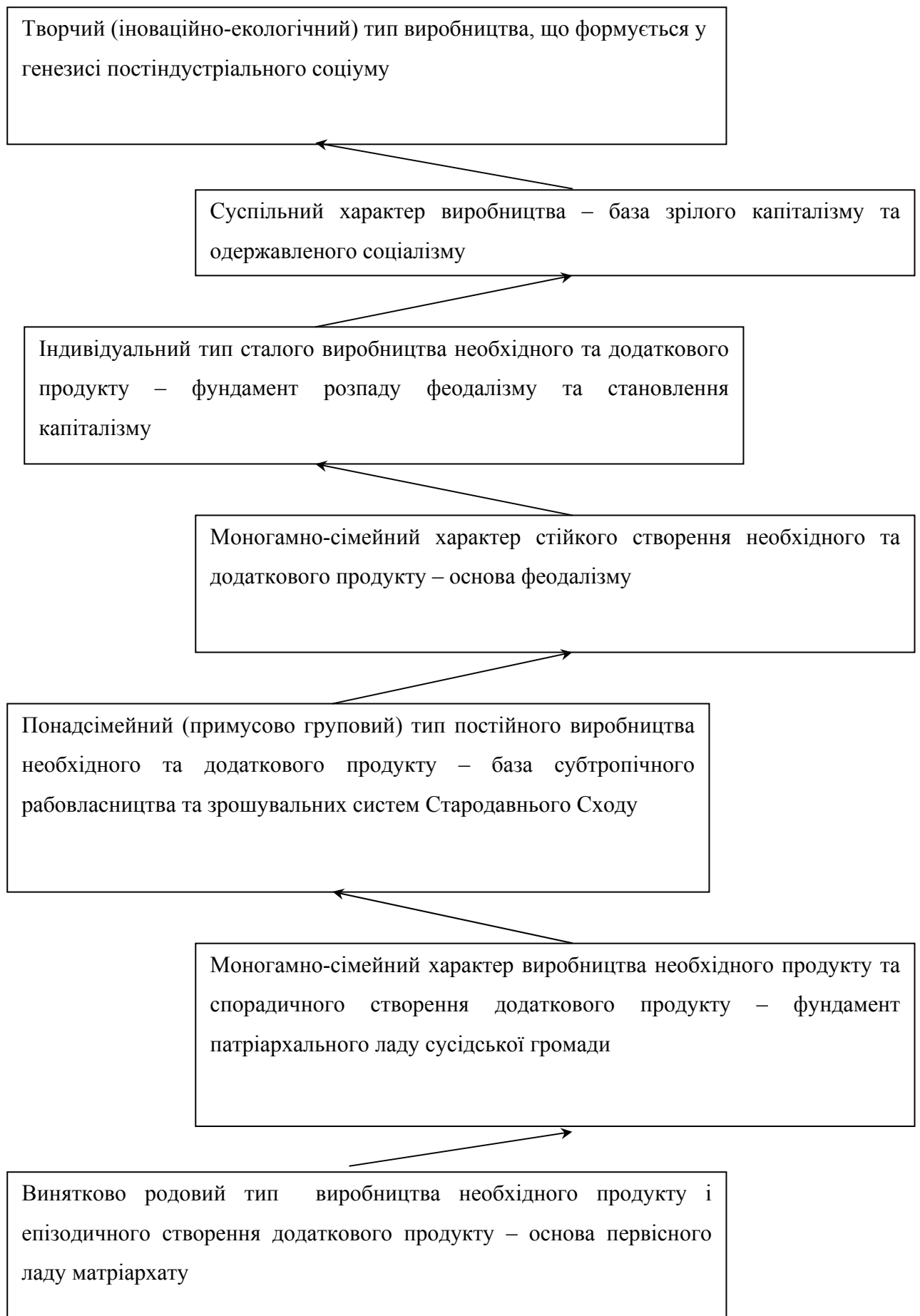


Рис. 2. Спіраль діалектики характеру і способу виробництва

рабовласницький, а патріархальний устрій (з так званім домашнім рабством, що мало місце також в інших (несубтропічних) зонах);

- моногамно-сімейного характеру регулярного створення необхідного і додаткового продукту з домінуванням такої системи відносин присвоєння-відчуження, в якій земельні (а в зонах зрошення - й водні) ресурси опинилися майже у винятковій власності світських і духовних феодалів, котрі економічно примушували селян йти до них у земельно-особисту залежність, оскільки сім'ї останніх були позбавлені головної умови сільськогосподарської праці - землі, хоча їм належала їхня робоча сила і рухомий інвентар, на базі чого вони завдяки тягловій енергії своєї худоби виробляли для дворян і духовенства додатковий продукт, що визискувався у вигляді відробної (панщина), продуктової (оброк) або (рідше) грошової земельної ренти;

- індивідуального типу виробництва необхідного і додаткового продукту з приватною власністю на робочу силу (самого її носія) і засоби виробництва, у результаті чого почався розпад феодальних і формування капіталістичних (буржуазних) відносин, де людина звільнялася від багатьох форм особистої залежності, у тому числі від землевласників, від сільських громад, від ремісничих цехів і від кровнородинних стосунків патріархальної сім'ї, які довгі віки відтворювали, але й пригнічували людину;

- суспільного характеру виробництва з пануванням приватнокапіталістичної або бюрократично-соціалістичної (тотально одержавленої) форми власності, взаємодія котрих забезпечила стрімкий прогрес продуктивних сил та образу життя на основі суттєвого поглиблення суспільного поділу праці, утвердження товарно-грошових взаємозв'язків (в якості майже всезагальних), становлення національних і світового ринків, формування господарських товариств, передусім, акціонерних (з їхніми цінними паперами, що породили розгалужені фондові ринки), а також розвитку двохрівневих кредитних систем, без яких не можна уявити не тільки величезні звершення та значні вади державно-монополістичного капіталізму чи одержавленого соціалізму, але й саме завершення індустріалізації та мабуть вже розпочатого переходу до постіндустріального суспільства (з його незліченими благами і антагонізмами нестримного споживацтва).

Висновки і перспективи подальших розробок. Визначення стисло розглянутих вище, з одного боку, ер розвитку продуктивних сил та образу життя, а з іншого - віх у поступально-вісхідному русі характерів (типів) виробництва, по-перше, дозволяє глибше дослідити кожную формацію, яку на своєму історичному шляху пройшло людство, а, по-друге, довести неминучість (за певних природних умов) становлення, поступових метаморфоз і загибелі усіх способів виробництва, котрі є базою відповідних формацій. Звідси випливає також можливість наукового прогнозу майбутнього в аспекті розуміння тих тектонічних зрушень в економічних та соціально-політичних системах, що зумовлені сааме модифікаціями в образі життя та в характері виробництва, які спрямовані до формування його екологічно-інноваційного (інформаційно-творчого) типу. Причому, у цих глибинних змінах різні регіони світу і навіть країни мають відому специфіку, оскільки знаходяться на якісно неоднакових ступенях розвитку внаслідок природно-етнічних передумов, без вивчення і врахування котрих практично опиняються нереалістичними оцінки минулого, сучасного і майбутнього.

Література

1. Toynbee A. J. Study of History / Abridgement by D. Somervell. – London, New York, Toronto, 1946. – 215 p.
2. История мировой экономики: [учеб для вузов] / [под ред. Г. Б. Поляка, А. Н. Марковой]. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 680 с.
3. Кривобороденко Г. П. Новая парадигма экономической теории / Г. П. Кривобороденко // Экономика і держава. – 2010. – № 2. – С. 34–43.
4. Ленин В. И. К вопросу о диалектике / В. И. Ленин // Полн. собр. соч. – Т. 29. – 322 с.
5. Маркс К. Маркс – Анненкову, 28 декабря 1846 г. / К. Маркс., Ф. Энгельс. – Соч. – 2-е Изд. – Т. 27. – С. 419–420.

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ, МЕТОДИ ЇЇ ОЦІНКИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЇЇ РІВНЯ

Здійснено аналіз існуючих визначень поняття капіталізації та запропоновано узагальнене визначення цього поняття, проведено аналіз методів її оцінки на мікро та макrorівні, здійснено аналіз існуючого підходу до оцінки ролі нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації, визначенні роль держави та можливі напрями державного впливу на рівень капіталізації економіки країни та її регіонів.

The analysis of existing definitions of concept of capitalization is carried out and generalized definition of this concept is offered, analysis of methods of its estimation on micro and macro levels is lead, analysis of the existing approach to an estimation of a role of non-material actives in formation a level of capitalization is carried out, role of state and possible directions of its influence on a level of capitalization of a national economy and its regions are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Дослідження поняття капіталізації економіки країни актуальне, оскільки існує безпосередній зв'язок між капіталізацією і економічним зростанням. В цьому сенсі підвищення рівня капіталізації компаній та країни в цілому має стратегічне значення для України. Важливу роль у цьому процесі належить державі, особливо, в частині створення сприятливих умов для накопичення капіталу та підвищення рівня ефективності його використання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У більшості досліджень поняття капіталізації, в основному, використовується як узагальнюючий показник економічного стану суб'єкта господарської діяльності. При цьому існує цілий ряд визначень капіталізації різних за змістом в залежності від сфери застосування цього поняття. Одні дослідники виходять із минулого, розглядаючи капіталізацію як обсяг накопиченого капіталу, другі – із сьогодення, оцінюючи рівень капіталізації виходячи з частини прибутку, яка спрямовується на збільшення капіталу, треті – з майбутнього, розглядаючи капіталізацію як рівень майбутніх доходів [1, с.91-112; 2, с.90-102; 3, с.150-189; 4, с.17-32; 5, с.2-23].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не має єдиної точки зору у розумінні й тлумаченні поняття капіталізації економіки. Недостатньо розроблені методи оцінки капіталізації на мікро та макrorівні та оцінки окремих видів капіталу. Потребує подальшого дослідження роль держави у процесі підвищення рівня капіталізації економіки країни та її регіонів.

Постановка завдання. Запропонувати загальне визначення поняття капіталізації, здійснити аналіз методів її оцінки на мікро та макrorівні, здійснити аналіз найбільш розповсюдженого підходу до оцінки ролі нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації, визначити механізми державного впливу на регулювання процесу капіталізації економіки країни та її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап інституціональних перетворень в економіці України характеризується розвитком елементів ринкової інфраструктури, підвищенням їхньої спеціалізації, збільшенням різноманітності застосовуваних методів і інструментів. У системі державного регулювання процесом капіталізації постійно відбуваються зміни, пов'язані з переходом до більше досконалих методів і форм регулювання національного господарства. Це обумовлює необхідність розвитку теоретичних і практичних питань капіталізації економіки країни та її регіонів. В умовах перехідної економіки України капіталізація є важливим чинником економічного росту держави. Підвищення рівня капіталізації забезпечує зростання обсягів доходів

компаній та валового внутрішнього продукту країни.

В основу теоретичного аналізу капіталізації, на наш погляд, слід покласти зміст поняття капіталу. Аналіз визначень капіталу, наведених у працях А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Т. Мальтуса, Л. Вальраса, К. Кніса, Дж. С. Мілля, А. Маршалла, Дж. Хікса та інших дослідників, дозволяє сформулювати два загальних підходу до визначення капіталу [6; 7; 8; 9]: перший – це визначення капіталу як ресурсу (запасу); другий – це визначення капіталу як вартості, що приносить додаткову вартість.

Різноманітні визначення поняття капіталізації, які використовуються в економічній науці та практиці менеджменту, мають похідний характер від цих двох визначень капіталу. Законодавство України визначає капіталізацію як вартість компанії чи об'єкту [10; 11; 12]. У багатьох наукових дослідженнях капіталізація визначається як ринкова ціна компанії [4, с.17-32; 5, с.5-23; 13, с.5-17; 14, с.262-282; 15, с.24-28]. Поряд з цим існує ще цілий ряд визначень капіталізації різних за змістом, які використовуються для аналізу певних економічних процесів. Капіталізацію розуміють як: вартість цінних паперів, що котуються на фондовому ринку; оцінку вартості компанії за його прибутком; ефективність використання капіталу компанії; кількісну характеристику компанії щодо створення додаткової вартості; перетворення ресурсу у капітал; обсяг власного капіталу банку [16; 17, с.112-146; 18, с.77; 19]. Використання різних визначень одного і того ж поняття для означення різних за своїм змістом процесів пов'язано з тим, що ці процеси можуть бути різноманітними формами прояву одного і того ж по суті явища. Тому необхідно знайти таке визначення поняття капіталізації, яке забезпечить основу для подальшої його специфікації і конкретизації в залежності від рівня та сфери прояву цього складного явища.

Загальною рисою більшості вищевказаних визначень капіталізації є те, що вони визначають вартісну оцінку капіталу, по-перше, с точки зору витрат на його створення (відновлення), а, по-друге, с точки зору його спроможності створювати додану вартість. Виходячи з цього пропонується наступне загальне визначення капіталізації: вартісна оцінка капіталу с точки зору витрат на його створення (відновлення) або його спроможності створювати додану вартість. Це загальне визначення набуває більш конкретного змісту в залежності від контексту, в якому воно розглядається. Важливим аспектом визначення капіталізації є методи її оцінки. На мікро рівні для оцінки капіталізації компанії с точки зору створення (відновлення) її капіталу, використовується облікові або бухгалтерські методи. Вони базуються на оцінці вартості активів компанії і відповідають розумінню капіталу як запасу (ресурсу). Відзначимо, що облікові методи не враховують результати роботи компанії, вони розглядають компанію не як суб'єкт господарської діяльності, а як цілісний майновий комплекс.

Для оцінки капіталізації компанії, с точки зору спроможності капіталу створювати додану вартість, використовуються дві групи методів: на основі оцінки створюваних доходів (дохідні методи) та на основі ринкової оцінки (ринкові методи). Дохідні методи засновані на оцінці майбутніх доходів компанії. Існує два основні різновиди цих методів: метод дисконтованих грошових потоків і метод капіталізації доходів. У першому випадку рівень капіталізації компанії розраховується, як чистий дисконтований грошовий потік на заданому інтервалі часу (наростаючим підсумком). У другому випадку рівень капіталізації компанії розраховується на основі середньої величини річного доходу, поділеного на ставку капіталізації. Ринкові методи оцінки капіталізації компанії ґрунтуються на котируванні її акцій на фондовому ринку, аналогічних угодах на ринку, поправочних галузевих коефіцієнтах. Для оцінки капіталізації компаній найбільш частіше використовуються дохідні та ринкові методи. Це пов'язано з тим, що купуючи компанію, інвестор насправді купує майбутні грошові потоки. Облікові методи доцільно використовувати, коли дохідність компанії незначна або вона збиткова і не має перспектив у подальшому, але в той же час вартість її чистих активів достатньо велика. Порівнюючи дохідні та ринкові методи з обліковими методами, слід відзначити, що успішно працююча компанія має додаткову цінність, що не властиво цілісному майновому комплексу. Її величина дорівнює тієї додаткової вартості, що може одержати на ринку власник компанії понад ціну чистих

активів. На макрорівні для оцінки капіталізації країни та її регіонів також можуть бути використані вищезазначені підходи та методи. Оцінка капіталізації, з точки зору створення (відновлення) капіталу, може бути здійсненна на основі статистичних даних про активи підприємств країни (регіону). А з точки зору спроможності капіталу створювати додану вартість, може бути здійсненна в рамках дохідного підходу методом капіталізації, де в якості доходу використовується валовий внутрішній продукт (валовий регіональний продукт), а ставка капіталізації є сумою безризикової ставки й ставки ризику країни. Незадовільний рівень розвитку фондового ринку України не дозволяє здійснити оцінку капіталізації країни (регіону) в рамках ринкового підходу на основі загальної вартості акцій компаній, представлених на фондовому ринку, оскільки на цьому ринку представлена лише мала частина компаній країни. Вище розглянуті методи оцінки капіталізації, в основному, відображають фінансову складову цього процесу, внаслідок чого може виникнути думка, що капіталізація є фінансовим явищем. Але це є лише однією зі сторін цього явища. Перш за все капіталізація є процесом створення доданої вартості, який має свою фінансову складову, але не зводиться до неї.

Перехід цілого ряду держав до етапу постіндустріального розвитку та неможливість вирішення цілого ряду питань державного управління і соціально-економічного розвитку суспільства спираючись тільки на поняття фізичного капіталу обумовили необхідність формування концепції капіталу держави у широкому розумінні. В сучасних умовах, коли рівень освіти, інновації й інформатизація стали визначальними факторами соціально-економічного розвитку суспільства, коли ведучу роль в економіці стали грати високотехнологічні компанії, у яких фізичний капітал перестав відігравати визначальну роль, значно зросла роль людського та інтелектуального капіталів, нематеріальних активів.

У зв'язку з цим важливого значення набула оцінка ролі інтелектуального капіталу та нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації компаній та країни. Сьогодні не має єдиного визначення інтелектуального капіталу та нематеріальних активів. Різні дослідники по-різному визначають їх, одні вважають що нематеріальні активи є частиною інтелектуального капіталу, інші навпаки, деякі ототожнюють їх. Найбільш розповсюджений підхід до оцінки ролі нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації компанії полягає в том, що вона визначається на основі питомої ваги нематеріальних активів у ринковій вартості компанії, а сама вартість нематеріальних активів визначається як різниця між ринковою вартістю компанії та балансовою вартістю її активів.

Результати розрахунків у відповідності з цим підходом показують, що у багатьох компаніях вартість нематеріальних активів складає більше 50%, а в сфері інформаційних технологій до 90% ринкової вартості компанії. Вартість нематеріальних активів визначена як різниця ринкової вартості (капіталізації) компанії та вартості її активів (табл. 1).

Таблиця 1

Деякі показники компаній Microsoft і Google станом на 31.12.2007р.

	Microsoft Corporation		Google Inc.	
	Вартість, млрд. \$	У % до капіталізації	Вартість, млрд. \$	У % до капіталізації
Активи компанії	61,17	18,54	25,33	11,68
Нематеріальні активи*	268,83	81,46	191,67	88,32
Капіталізація	330,00	100,00	217,00	100,00

На підставі цього було здійснено висновок, що нематеріальні активи відіграють вирішальну роль у формуванні ринкової вартості компанії. Не заперечуючи важливість ролі нематеріальних активів, слід зазначити, що використання вищевказаного підходу до оцінки ролі нематеріальних активів у формуванні рівня капіталізації компанії методологічно не обґрунтовано. Оскільки, при визначенні вартості нематеріальних активів використовуються вартість компанії, визначена ринковими методами, та вартість активів компанії, визначена за допомогою облікових методів. Тобто використовуються різні методологічні підходи до визначення вартості компанії та її активів. Якщо здійснювати оцінку активів компанії та її

нематеріальних активів на єдиній методологічній базі, наприклад, використовуючи облікові методи, то доля нематеріальних активів в загальних активах компаній Microsoft та Google станом на 31.12.2007р. складає менше 2%. Як перший, так і другий розрахунок вартості нематеріальних активів не дає уяви про їх дійсну роль в капіталізації компанії. Говорячи про капіталізацію компанії необхідно зазначити, що вона в значній мірі залежить від людського капіталу компанії, а також від синергетичного ефекту взаємодії фізичного і людського капіталів та нематеріальних активів компанії. Крім того, рівень капіталізації компанії залежить від зовнішніх факторів. Дослідження останнього десятиліття свідчать, що економічне зростання і відповідно підвищення рівня капіталізації країни визначаються не лише обсягом окремих видів капіталу, але й загальною їх продуктивністю, яка в значній мірі залежить від стану інституційного середовища створеного державною владою в країні. Це відображає факт, що капітал це не тільки багатство, але і суспільні відносини. Мало мати ресурси, потрібно створити умови для ефективного розпорядження цими ресурсами.

Тобто, якщо міркувати на рівні держави, то щоб ресурси стали капіталом і щоб вони ефективно використовувалися необхідне створення відповідного інституційного середовища з певним вектором розвитку, а саме: формування розвинених фінансових механізмів, створення дієвого правового середовища, зниження трансакційних витрат економічних обмінів, розвиток державно-приватного партнерства, зниження рівня корупції, створення конкурентного середовища та відповідних інститутів, що перетворюють економіку в ефективну динамічну систему. Головна роль у цьому процесі належить державі. Сьогодні роль держави як суб'єкта процесу капіталізації зростає. В першу чергу, це пов'язано з необхідністю здійснення в економіці України структурних змін. За роки незалежності в умовах відсутності цілеспрямованої державної політики щодо капіталізації в структурі економіки країни відбулися негативні зміни, пов'язані зі збільшенням питомої ваги галузей з низьким рівнем переробки, а саме добувної та металургійної промисловості, в той же час суттєво зменшилася роль машинобудування та інших високотехнологічних галузей.

Для України важливо здійснити перехід від експортно-орієнтовного розвитку до інноваційного типу економічного зростання. В останнє десятиріччя експорт складає близько 50% валового внутрішнього продукту країни, що робить економіку країни залежною від кон'юнктури на світових ринках. Здійснення структурних перетворень в економіці та перехід на інноваційний шлях розвитку неможливо здійснити без розвитку людського капіталу, накопичення нематеріальних активів та залучення їх в економічний обіг. Людський капітал необхідно регулярно відтворювати та розвивати, а це неможливо без активної участі в цьому процесі держави. Як показує світовий досвід, саме за допомогою розвинутих державних систем охорони здоров'я, освіти і перепідготовки кадрів, а також системи соціальних гарантій забезпечується відтворення людського капіталу. Приватні структури можуть тільки доповнювати зусилля держави в цій сфері, але не замінити їх. На державному рівні повинна ставитися задача щодо підвищення рівня капіталізації країни шляхом збільшення кількості здорового дієздатного населення та росту рівня освіти і кваліфікації людей. Тому витрати на освіту та охорону здоров'я слід розглядати не як споживання, а як інвестиції в людський капітал.

Висновки і перспективи подальших розробок.

1. Капіталізація це вартісна оцінка капіталу з точки зору витрат на його створення (відновлення) або його спроможності створювати додану вартість.
2. Існуючі облікові та дохідні методи дозволяють здійснювати оцінку капіталізації в залежності від контексту, в якому вона розглядається.
3. Капіталізація за своєю суттю, в першу чергу, є процесом створення доданої вартості, який має свою фінансову складову, але не зводиться тільки до неї.
4. Оцінка вартості нематеріальних активів як різниці між ринковою вартістю компанії та балансовою вартістю її активів та здійснення на цій підставі висновку про вирішальну роль нематеріальних активів у формуванні ринкової вартості компанії методологічно необґрунтовано.
5. Рівень капіталізації країни визначаються не лише обсягом окремих видів капіталу, але й

загальною їх продуктивністю, яка, в першу чергу, залежить від стану інституційного середовища, створеного державною владою в країні.

6. Умовою підвищення рівня капіталізації України є здійснення структурних змін в економіці, перехід від експортно-орієнтовного розвитку до інноваційного типу економічного зростання.
7. На державному рівні повинна ставитися задача щодо підвищення рівня капіталізації країни шляхом збільшення кількості здорового дієздатного населення та росту рівня освіти і кваліфікації людей. Витрати на освіту та охорону здоров'я слід розглядати не як споживання, а як інвестиції в людський капітал.
8. Зростання рівня капіталізації країни повинно стати одним з напрямів державної стратегії економічного росту України.

Література

1. Капитализация экономики: проблемы и перспективы. материалы семинара [Часть 1] // Экономическая теория. – 2006. – № 2. – С. 91–112.
2. Капитализация экономики: проблемы и перспективы. материалы семинара [Часть 2] // Экономическая теория. – 2006. – № 3. – С. 90–102.
3. Капіталізація економіки України / за ред. акад. НАН України В. М. Гєєця, д-ра екон. наук А. А Гриценка. – К.: Ін-т екон. та прогноз., 2007. – 220 с.
4. Артемов С. В. Выявление ключевых факторов создания стоимости компании при оценке интернет-фирм доходным подходом / С. В. Артемов, И.В. Березинец // Корпоративные финансы. – 2008 – № 3 (7). – С. 17–32.
5. Байбурина Э. Р. Эмпирическое исследование интеллектуальной стоимости крупных российских компаний и факторов ее роста // Э. Р. Байбурина, Т. В. Головкин // Корпоративные финансы. – 2008. – № 2(6). – С. 5–23.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cato.ru/library/smith/wealth_of_nations_2.
7. Маркс К. Капитал. / К. Маркс [Т.1. книга первая]. Процесс производства капитала. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1>.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки. / А. Маршалл [книга вторая]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ek-lit.narod.ru/marsod2.htm>.
9. Видяпина В. И. Бакалавр экономики / В. И. Видяпина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.vvsu.ru/books/Bakalavr02>.
10. Закон України «Про оцінку земель» від 11.12.2003 р. – № 1378-IV.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1» «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440.
12. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про схвалення проекту Положення про функціонування фондових бірж» від 23.11.2005р. – № 683.
13. Браверман А. Еще один фактор капитализации / А. Браверман, В. Цветков // Эксперт. – 2002. – № 43 (350). – С. 5–7.
14. Лукашов А. В. Глобализация стоимости: Рыночная капитализация и механизмы формирования стоимости нефтегазовых компаний / А. В. Лукашов, Ю. В. Тюрин // Управление корпоративными финансами. – 2007. – № 5 (23). – С. 262–282.
15. Медиков В. Я. Капитализация по-русски / В. Я. Медиков, Д. Ю. Бобошко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5. – С.24–28.
16. Лафин А. НБУ вновь принялся наращивать капитализацию банков. Нерезиденты покупают облигации / А. Лафин // Эксперт Украина. – 2005. – № 43 (46). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/printissues/ukraine/2005/43/43uk-obzor0>.
17. Малова Т. Капитализация в условиях российской экономики: Теоретические и практические аспекты. / Т. Малова. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 208 с.
18. Чернышев С. Страна, не стоящая почти ничего / С. Чернышев // Эксперт. – 2004. – № 44 (444). – С.77.
19. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://abc.informbureau.com>.

СПІВПРАЦЯ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ УКРАЇНИ З КООПЕРАТИВНИМИ СИСТЕМАМИ КРАЇН СВІТУ

У статті викладено основні аспекти співпраці споживчої кооперації України з кооперативними системами країн світу. Обґрунтовано стратегію і тактику міжнародної економічної співпраці України з допомогою сектора споживчої кооперації. Проаналізовано пріоритетні сфери співпраці споживчих кооперативів України з кооперативними структурами інших країн.

The main aspects of consumer cooperation societies in Ukraine with cooperative systems of different countries are stated in the article. The international economic cooperation of Ukraine by means of consumers' cooperative society sector is proved. Priority spheres of cooperation of consumer cooperatives of Ukraine with cooperative structures of other countries are analysed in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні, як зазначають вітчизняні науковці, головними завданнями для України є пошук джерел ресурсного забезпечення сталого економічного зростання, утвердження інноваційної моделі розвитку, підвищення конкурентоспроможності економіки, наближення до європейських стандартів соціальної сфери.

Головна мета широкомасштабного розвитку багатофункціонального українського кооперативного сектора економіки полягає в реалізації невичерпних можливостей споживчої кооперації та ефективному використанні її потенціалу для економічного зростання і соціальної орієнтації багатокладної економіки України.

Ефективна реалізація цих завдань можлива лише через партнерство і співпрацю споживчої кооперації України з кооперативними системами країн світу. У процесі співробітництва кожна окрема країна може максимально використати свій потенціал і гарантувати реалізацію своїх національних інтересів [1, с.138]. Саме цим і зумовлюється актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основні аспекти міжнародного співробітництва кооперативних систем висвітлені такими вітчизняними дослідниками кооперації, як В. Андрійчуком, В. Апоп'єм, С. Бабенком, А. Гальчинським, Я. Гончаруком, В. Зіновчуком, А. Мокієм.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність значного наукового доробку в цій сфері, недостатньо досліджені можливості використання потенціалу системи споживчої кооперації України у процесі співпраці з кооперативними системами країн світу.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування стратегії і тактики міжнародної економічної співпраці України з допомогою сектора споживчої кооперації в контексті сучасних тенденцій розвитку світової економіки.

Виклад основного матеріалу досліджень. Сьогодні міжнародний кооперативний рух та національні кооперативні об'єднання знаходяться під суттєвим впливом глобалізаційних процесів та кризових явищ, які відбуваються у світі. Глобалізація є одночасно і загрозою, і можливістю для кооперативів.

Участь споживчої кооперації України у глобальному світовому господарстві характеризують такі тенденції:

- послаблення ролі споживчої кооперації як суб'єкта зовнішньоекономічних зв'язків національної економіки;

- основною формою інтеграції споживчої кооперації України є зовнішньоекономічна діяльність;
- участь в міжнародних кооперативних об'єднаннях не використовується для налагодження економічних зв'язків;
- незначна кількість спільних підприємств в системі споживчої кооперації;
- слабка позиція держави щодо підтримки споживчої кооперації на сільському споживчому ринку;
- ігнорування використання досвіду кооперативних спілок інших країн;
- відсутність розвитку діяльності у сфері послуг, особливо в галузі туризму, у фінансово-кредитній сфері при співпраці з зарубіжними кооперативними організаціями;
- слабка участь у міжнародних програмах обміну досвіду та налагодження міжнародних коопераційних зв'язків, не в повній мірі використовується потенціал споживчої кооперації України в процесі співпраці з кооперативними системами країн світу [2, с.512].

Перспективний розвиток споживчої кооперації в умовах ринкового середовища, жорсткої конкуренції, глобалізації та інтернаціоналізації економіки неможливий без використання досвіду кооперативного руху в країнах з розвинутою і перехідною економікою. Пріоритетним напрямом розвитку кооперативних систем в умовах глобалізації є активізація їх участі у міжнародному кооперативному русі та їх міжнародна інтеграція [3].

Стратегічною метою розвитку міжнародної інтеграції споживчої кооперації є підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків насамперед через участь у європейському кооперативному русі та системну економічну співпрацю з кооперативними системами країн світу. Отримання досвіду можливе лише через співробітництво і партнерство українських споживчих кооперативів з кооперативними системами країн світу.

Основним завданням споживчих підприємств України в умовах глобалізації є формування конкурентоспроможної системи споживчої кооперації, аби зацікавити зарубіжних партнерів у співпраці з кооперативними організаціями України. Для цього необхідно на підприємствах та організаціях споживчої кооперації активізувати впровадження сучасних методів і інструментів менеджменту, маркетингу та антикризового управління.

Конкурентоспроможність споживчої кооперації України буде залежати як від рівня ефективності реалізації заходів, спрямованих на адаптацію до сучасної економічної ситуації в країні, від налагодженої системи державної підтримки та стимулювання діяльності кооперативних підприємств та організацій, так і від активізації міжнародної кооперативної співпраці з зарубіжними країнами.

Одним із найважливіших завдань міжнародної співпраці споживчої кооперації України з кооперативними системами країн світу в умовах глобалізації є не лише розширення діапазону зв'язків із закордонними фірмами, але й формування міжнародних економічних, технічних і соціальних зв'язків на довготривалій основі з кооперативними організаціями зарубіжних країн [3]. Застосування прикладів розвитку споживчої кооперації в зарубіжних країнах сприятиме прискоренню адаптації споживчих кооперативів України до ринкових умов господарювання, активізації кооперативної форми міжнародної інтеграції, ліквідації внутрішніх причин та пом'якшенню зовнішніх факторів формування негативних тенденцій у сфері ЗЕД, створенню адекватної до нових умов системи державної підтримки та розвитку кооперативного сектора.

Споживча кооперація України підтримує партнерські відносини з більшістю національних кооперативних організацій інших країн світу і бере участь в багатьох міжнародних об'єднаннях.

Сьогодні світовим центром кооперації визнано незалежну недержавну асоціацію, що представляє і обслуговує кооперативи в усьому світі – Міжнародний кооперативний альянс (МКА). Центральна спілка споживчих товариств України (Укоопспілка) є повноправним членом МКА з 1992 року.

Участь України у Міжнародному кооперативному альянсі спрямована на розвиток стабільного міжнародного співробітництва між кооперативами країн світу та обмін досвідом. Споживча кооперація України активно співпрацює зі спеціалізованими комітетами та підрозділами МКА.

Делегації споживчої кооперації України є постійними учасниками міжнародних виставок, ярмарків та зустрічей. В свою чергу, Укоопспілка організовує прийом іноземних делегацій, що відвідують нашу країну для ознайомлення з діяльністю української споживчої кооперації та обміну досвідом [3]. Представники Укоопспілки беруть участь у міжнародних конференціях, семінарах, форумах МКА для визначення сучасних тенденцій розвитку світової економіки і розробки стратегії і тактики міжнародної економічної співпраці споживчих кооперативів України з кооперативними структурами інших країн.

У сучасних умовах особливим є питання співпраці української споживчої кооперації з Європейським об'єднанням споживчих кооперативів (Еуро Соор) – міжнародна організація, яка об'єднує європейські споживчі кооперативи і створена з метою захисту прав споживачів.

Європейське об'єднання споживчих кооперативів на сьогодні нараховує національних організацій - членів споживчої кооперації з 18 європейських країн. Організація була створена в 1957 році і в даний час складає більше 3200 місцевих і регіональних кооперативів, членами яких є більше 25 мільйонів споживачів по всій Європі. Діяльність Європейського об'єднання споживчих кооперативів спрямована на захист, заохочення і просування інтересів споживачів.

Європейське об'єднання споживчих кооперативів підтримує майбутню стратегію "ЄС 2020" і розглядає її як унікальну можливість для ефективного розвитку європейських країн на 10 років і більше.

Сьогодні Європа потребує нової стійкої соціальної ринкової економіки, яка висуває на перше місце людей і відповідальність. Для досягнення цієї мети Європейський Союз потребує допомоги споживчих кооперативів. Кооперативні підприємства є світовими ринковими лідерами в таких європейських країнах, як Італія, Фінляндія, Данія і Словаччина.

Кооперативи по своїй суті є соціально-орієнтованими структурами і тому мають найкращі можливості для реалізації цієї стратегії. Всі члени Європейського об'єднання споживчих кооперативів можуть суттєво посприяти впровадженню стратегії "ЄС 2020". Для України співпраця з Еуро Соор є досить актуальною і відкриває нові можливості для покращення діяльності споживчої кооперації країни в сучасних умовах розвитку світової економіки. Вірогідними напрямками співробітництва Укоопспілки з цією організацією можуть стати участь у навчаннях та тренінгах, пошук ділових партнерів серед кооперативних підприємств для реалізації спільних інвестиційних та зовнішньоторговельних проектів [3].

Однак потенціал участі Укоопспілки в міжнародних кооперативних організаціях використовується не в повній мірі. Співпраця з кооперативними організаціями зарубіжних країн обмежувалася в останні роки разовими угодами, в більшості випадків з кооперативними організаціями Росії, Білорусії, Прибалтики та Швеції [3]. Масштаби співробітництва споживчої кооперації України із зарубіжними партнерами є досить незначними, про що свідчить постійне падіння обсягів зовнішньоекономічних операцій українських кооперативів з іноземними контрагентами. Внаслідок існування цілої низки проблем об'єктивного і суб'єктивного характеру.

Одним із важливих напрямів становлення економіки України є співпраця з ЄС. На сучасному етапі розвитку економіки країни ЄС не розглядає Україну як потенційного члена даного угруповання, але можливість економічної інтеграції України в ЄС через кооперативний сектор обумовлюється суттєвими перевагами цього сектора економіки.

До таких переваг можна віднести:

- підтримка партнерських відносин з більшістю національних кооперативних організацій Міжнародного кооперативного альянсу, ООН та інших міжнародних організацій;
- наявність внутрішнього ринку як в Україні, так і в країнах ЄС;

- зниження підприємницького ризику в результаті організаційної єдності системи і спільності економічних інтересів кооперативів в усьому світі;
- наявність ринку збуту продукції за рахунок реалізації товарів своїм членам;
- гарантований ринок сільськогосподарських продуктів у пайовиків та населення, що обслуговується системою;
- наявність ринку кредитів за рахунок використання позичкових коштів пайовиків, тощо;
- участь делегацій споживчої кооперації України у міжнародних виставках, ярмарках, зустрічах, що організовуються національними кооперативними організаціями і прийом іноземних делегацій, що відвідують нашу країну для ознайомлення з діяльністю української споживчої кооперації;
- диференційованість підприємств за масштабами діяльності відповідно до особливостей сільського населення, що особливо важливо для регіонів з екстремальними умовами проживання;
- багатогалузевий характер діяльності кооперативів, що визначає можливість різнопланового міжнародного співробітництва;
- кооперативні принципи, моральні цінності в бізнесі, які формують привабливий імідж кооперації як на національному, так і на міжнародному рівні, тощо [4, с.123-124].

Акцент міжнародної співпраці доцільно робити на розвитку виробничої кооперації (надання ліцензій з оплатою продукцією, поставка виробничих ліній та заводів з оплатою виробленою на них продукцією, спільне виробництво на основі спеціалізації, створення спільних підприємств двох і більше іноземних партнерів); комерційно-інвестиційного співробітництва (експортні та імпорتنі операції, кредитні угоди, міжнародний фінансовий лізинг, створення підприємств з іноземними інвестиціями) та науково-технічної співпраці (технологічний обмін, ліцензійні угоди, обмін практичним досвідом, спільні наукові дослідження). Позитивними ефектами, яких можна досягти в результаті запропонованих напрямів співпраці, доводиться доцільність економічної інтеграції України та Європейського Союзу шляхом міжнародного кооперативного співробітництва [4, с.156].

Сьогодні співпраця споживчої кооперації України з кооперативними системами країн світу повинна бути спрямована на розвиток як традиційних галузей споживчої кооперації, так і на розвиток таких галузей, як туризм, консалтинг, інжиніринг, банківські і страхові послуги, лізингові і франчайзингові операції тощо. Тобто, основний акцент для подальшого співробітництва української кооперації з кооперативами світу необхідно зробити на розвиток галузей третинного сектора економіки [5, с.211].

Україна поки що не належить до світових лідерів з надання туристичних послуг, однак особливості її географічного розташування та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природно-ресурсного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалу створюють можливості для інтенсивного розвитку багатьох видів і внутрішнього, і іноземного туризму.

Система споживчої кооперації може суттєво посприяти розвитку туристичної галузі в Україні. Українські споживчі товариства можуть стати осередками розвитку нових і перспективних видів туризму - агротурзму та зеленого туризму. Національні туристичні кооперативи можуть співпрацювати з туристичними організаціями і об'єднаннями світу для створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного довкілля.

Особливої уваги заслуговує питання щодо співпраці споживчої кооперації України з кооперативними системами світу у сфері освіти, науки і культури. Міжнародний освітній та науковий обмін, трансфер інтелектуального потенціалу – одна з ознак нашого часу.

Зрозуміло, що Україна стане процвітаючою державою тільки тоді, коли вона зможе комплексно і ефективно освоїти у своїх інтересах території та ресурси, якими володіє. Але зробити це неможливо без тісної економічної і наукової співпраці з розвинутими країнами і

впровадження їх досвіду в діяльність споживчих кооперативів України. Тому стратегічною метою для споживчої кооперації України повинно бути її входження до міжнародних освітньо-наукових потоків, які дозволять модернізувати вітчизняне виробництво, забезпечити конкурентоспроможність основних галузей промисловості тощо [6].

Співпраця банківського сектора системи української споживчої кооперації з кооперативними банками Австрії, Німеччини, Франції, Великобританії, Фінляндії, Польщі може сприяти значному розвитку українських банків та їх швидкій інтеграції у європейський фінансовий простір [5, с.214].

В Україні доцільно було б створити спільну з західними країнами консалтингову фірму, яка буде допомагати співпраці між споживчими товариствами України і зарубіжними кооперативами. Аналогічне підприємство можна організувати і в сфері надання інжинірингових послуг. Співробітництво українських споживчих кооперативів з кооперативними системами країн світу може відбуватися і у формі франчайзингу.

Актуальність розвитку лізингу в Україні зумовлює потребу в створенні спільної з зарубіжними країнами лізингової компанії з метою оновлення основних фондів підприємств споживчої кооперації

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, у процесі співпраці споживчих кооперативів України з кооперативними системами країн світу в різних сферах економіки, національні кооперативні підприємства отримують такі вигоди: впровадження досвіду функціонування зарубіжних кооперативів, обмін знаннями щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності, відкриття представництв споживчої кооперації України за кордоном, використання новітніх технологій провідних країн світу, можливість створення спільних підприємств, доступ до європейських програм фінансування та кредитування кооперативів, проведення спільних навчань та наукових досліджень тощо. Проте існують і негативні сторони співпраці споживчої кооперації України з зарубіжними кооперативами, які і можуть стати предметом подальших досліджень у цьому напрямі.

Література

1. Печуляк В. Міжнародні економічні організації в механізмі регулювання міжнародного економічного співтовариства / В. Печуляк // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 8. – С. 137–140.
2. Моренова Н. Ю. Міжнародний кооперативний рух у глобалізованій економіці / Н. Ю. Моренова // Вісник Львів. комерц. акад. [Сер. економ. Вип. 20]. – Л.: Вид-во ЛКА, 2006. – С. 508–516.
3. Семів С. Р. Перспективи поглиблення міжнародної інтеграції та участі споживчої кооперації України у міжнародному кооперативному русі / С. Р. Семів // Вісник Львівської комерційної академії. – 2009. – Вип. 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Gum/2009_8/16.pdf.
4. Федоришин Н. Ю. Міжнародне співробітництво кооперативних організацій у процесі європейської інтеграції України: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.: 08.00.02 / Н. Ю. Федоришин. – К., 2007. – 212 с.
5. Моренова Н. Ю. Міжнародна кооперативна співпраця як інструмент секторальної економічної інтеграції України в ЄС / Н. Ю. Моренова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. сб. науч. тр. / Н. Ю. Моренова. – Донецк: ДонНУ, 2005. – С. 210–216.
6. Згуровський М. Науково-технологічний розвиток України за умов світової глобалізації / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2001. – № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dt.ua/3000/3300/30465>.

КОДЕКСИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ – НАПРЯМОК РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН У КРАЇНІ

У статті визначено основні особливості та етапи розвитку законодавчої бази з корпоративного управління в Україні та інших країнах світу. Розглянуто виникнення в цих країнах кодексів щодо корпоративного управління та визначено напрямки, які дозволять поліпшити стан вітчизняного корпоративного права.

The paper identifies key features and stages of development of legislation on corporate governance in Ukraine and other countries. The emergence in these countries of codes concerning corporate governance and determination of directions that will improve the condition of native corporate law are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Традиційно корпоративне управління в різних країнах світу регулювалося за допомогою корпоративного законодавства. Однак з розвитком корпоративних відносин стало очевидно, що для побудови ефективної системи корпоративного управління законодавчих актів недостатньо, необхідно, щоб учасники цих відносин брали на себе добровільні зобов'язання у цій сфері, що дозволить більш гнучко будувати стосунки і підвищить рівень довіри інвесторів. Таким чином, з'явилася ще одна форма регулювання корпоративного управління – кодекси корпоративного управління. Розвиток законодавства з корпоративного управління і виникнення корпоративних кодексів, як однієї з форм регулювання корпоративних відносин, має свої особливості в кожній окремій країні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням процесів становлення та розвитку законодавчої бази з корпоративного управління присвячені праці С. В. Алексеєва [1, с.3-10], Г. В. Карпенко, А. П. Данькевича [2, с.39-46], О. І. Коваленко [3, с.15-23], В. В. Круш [4, с.283-289]. У цих працях розглянуті характерні особливості кожного з етапів розвитку корпоративного законодавства та зміни у законодавстві з питань регулювання корпоративних відносин.

Інші дослідники А. Бахарев [5], А. Костюк, Е. Кондруніна [6, с.11-15], Н. Тесакова [7, с.80-133] розглянули в своїх працях питання виникнення корпоративних кодексів, та їх важливість для розвитку корпоративних відносин як для країни в цілому, так і для окремо підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах важливим є одночасний розгляд таких двох взаємопов'язаних напрямків, як розвиток законодавства з корпоративного управління та виникнення корпоративних кодексів. Не менш важливим є розробка певних рекомендацій, які дозволять поліпшити стан вітчизняного корпоративного законодавства та привернути увагу потенційних інвесторів.

Постановка завдання. Метою цієї публікації є аналіз та систематизація процесів розвитку законодавчої бази з корпоративного управління в Україні та інших країнах світу, а також виникнення в них кодексів корпоративного управління. Для досягнення цієї мети одним з головних завдань є визначення напрямків, які дозволять поліпшити стан вітчизняного корпоративного права.

Виклад основного матеріалу дослідження. У кожній країні корпоративне законодавство має свої особливості. Це пов'язано з тим, що в результаті еволюції склалися дві основні системи права: цивільне право (civil law) і загальне право (common law). Таким чином, базовим розмежуванням, зазвичай, є наявність в країні традицій "цивільного" (civil) права (Франція, Німеччина і залежні країни) або "загального" (common) права (Англія, США

і залежні країни). Різні автори виділяють від двох до чотирьох моделей корпоративного права: романо-германської (континентальна, кодифікована, джерело – закон) і англо-американської (острівна, "загального права", без галузей права, джерело – судовий прецедент); французька, німецька і англо-американська; французька, німецька, скандинавська і англо-американська.

Що стосується українського корпоративного законодавства, то воно має більше схожих моментів з корпоративним законодавством європейських країн. В Україні, як і в континентальній Європі, використовується загальноприйнятий поділ права на публічне (організація держави і його відношення з приватними особами) і приватне (регулювання і захист інтересів приватних осіб).

Приватне право, у свою чергу, підрозділяється на дві основні частини: цивільне (загальні норми, які регулюють стосунки приватних осіб) і торговельне (стосунки приватних осіб у зв'язку з отриманням прибутку). Очевидно, що значною мірою це пов'язано з історичним впливом в континентальній Європі таких країн, як Франція (Цивільний і Торговельний кодекси Наполеона 1804–1807 рр.) і Німеччина (Торговельний кодекс Бісмарка 1897 р.). Етапи розвитку корпоративного права в деяких країнах представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Етапи розвитку корпоративного законодавства

Країна	Рік	Прийнятий документ
Франція	1804	Був випущений Цивільний кодекс Франції
	1807	Наполеоном I був прийнятий Торговельний кодекс
Німеччина	1892	Закон про товариства з обмеженою відповідальністю
	1897	Торговельний кодекс Бісмарка
	1909	Закон про несумлінну конкуренцію
	1937	Ухвалюється Закон про акціонерні товариства
Великобританія	1862	Закон про компанії, із змінами в 1985 році
	1890	Закон про відповідальність директорів
	1907	Закон про партнерство
	1985	Закон про угоди з цінними паперами учасників компанії Закон про злиття компаній
США	1866	Закон про громадянські права
	1890	Ухвалений антитрестовий закон Шермана
	1933	Закон про цінні папери
	1967	Загальний закон про корпорації штату Делавер
	1969	Закон про партнерство
	1977	Загальний закон про корпорації в штаті Каліфорнія
Японія	1899	Торговельний кодекс
	1951	Закон про компанії
Польща	1934	Торговельний кодекс (з подальшими змінами)
Угорщина	1988	Закон VI про комерційні суспільства
Чехія	1991	Торговельний кодекс

Для деяких країн континентальної орієнтації характерний "дуалізм" частки права – наявність і Цивільного, і Торговельного кодексів (Франція, Німеччина, Іспанія, Греція, Туреччина, Японія). "Моністичне" приватне право (тобто регулювання норм торговельного права у рамках єдиного Цивільного кодексу) є у Швейцарії, Італії та інших країнах.

Іншою, по суті формальною відмінністю, є деталізація (чи її відсутність) норм акціонерного права в спеціальних законах. Спеціальні закони, що відносяться до акціонерних товариств (АТ) (окрім кодексів), є нині в більшості країн, наприклад, у Франції (Закон про торговельні товариства 1966 р.), в Німеччині (Закон про акціонерні товариства 1965 р.), в Швейцарії (Зобов'язальний закон), в Японії (закон 1951 р.) та ін. В Італії, навпаки,

діяльність АТ регулюється Цивільним кодексом.

Що стосується країн з транзитивною економікою, то в жодній не існує законодавства з корпоративного управління (у широкому сенсі, з урахуванням усіх зв'язаних нормативних актів), яке можна було б оцінити як високорозвинене. Це законодавство відбиває не стільки те, що вже є, скільки те, що повинно бути, або у кращому випадку знаходиться у стадії становлення. Це щось на зразок першої стадії розвитку права, але йому сприяє те, що воно може спиратися на досвід, що мається у світі, і уникнути тим самим періоду проб і помилок. При цьому безперечний пріоритет континентального права, проте це не унеможливило використання окремих вдалих конкретних рішень англо-американського права. Для країн з транзитивною економікою неможливо виділити якісь універсальні тенденції, оскільки діапазон національних моделей, що формуються, у цих країнах украй широкий, і охоплює самі протилежні підходи: від домінування орієнтації на все більше розгалужене і детальне корпоративне законодавство в результаті розвитку реальних процесів і практики корпоративного контролю (Польща, Угорщина, Чехія, Росія) до концепції повного самоусунення держави від проблем корпоративного управління (Естонія).

Законодавча база корпоративного управління в Україні почала формуватися з початку 90-х років XX ст. – після здобуття країною політичної й економічної незалежності. Корпоративне законодавство розроблялося в Україні практично заново. При цьому, на жаль, не було враховано досвід зарубіжних країн у галузі правового регулювання корпоративних відносин.

У цілому становлення та розвиток корпоративного сектора національної економіки і корпоративного законодавства в Україні протягом 1991–2004 рр. можна розділити на декілька етапів [1, с.4].

Перший (підготовчий) етап (1988–1992 рр.) характеризувався структурним оформленням підприємницького руху кінця 80-х – початку 90-х рр. XX ст. у господарські структури ринкового типу, зокрема, товариства з обмеженою відповідальністю та дрібні акціонерні товариства. Законодавчим підґрунтям цих процесів стали ухвалені у 1991 р. Закони України «Про власність», «Про підприємництво», «Про цінні папери і фондову біржу» та ін. Прийняття даних нормативних актів заклало правовий фундамент для розвитку ринкових відносин в Україні, вперше були визначені учасники таких відносин – підприємці різноманітної організаційно-правової форми, включаючи і корпоративні структури. Правовий статус господарських товариств як корпоративних суб'єктів підприємницької діяльності був закріплений в Законі України «Про господарські товариства» від 19 вересня 1991 р. Далі у 1992 р. в Україні були прийняті такі приватизаційні закони: «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)», «Про приватизаційні папери». Ці законодавчі акти започаткували процеси приватизації державної власності і створили акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю на базі майна колишніх державних підприємств.

Другий етап (1993–1997 рр.) був пов'язаний з початком масового акціонування (корпоратизації) середніх і великих державних підприємств з їх подальшою приватизацією шляхом використання приватизаційних паперів. Розвиток корпоративних структур у цей період проходив під впливом процесів приватизації, діяльності інвестиційних посередників, таких як довірчі і страхові товариства, інвестиційні фонди і компанії.

Варто зазначити, що в Україні корпоратизація була використана переважно як засіб ринкової трансформації постсоціалістичної економіки, внаслідок чого вона була позбавлена на певний час стимулів і механізмів функціонування, стала, по суті, інструментом кримінально-олігархічного привласнення активів держави та перманентного перерозподілу прав власності. Звідси – занепад багатьох приватизованих підприємств, інвестиційна скрута та зростаюче соціальне невдоволення масовою приватизацією. У 1996–1997 рр. проводиться істотний перегляд норм корпоративного законодавства, були внесені значні зміни до Законів «Про підприємництво», «Про господарські товариства»; прийнято Закон «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 р., Закон «Про

Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні» від 10 грудня 1997 р., внесено суттєві зміни до Закону «Про цінні папери і фондову біржу» і, таким чином, вдосконалено законодавство України про цінні папери і фондовий ринок, було створено також значну правову базу з питань управління державними корпоративними правами.

Третій етап розпочався з 1998 року (1998–2004 рр.) і був пов'язаний з істотним перегляд норм корпоративного законодавства в Україні: було створено значну правову базу з питань управління державними корпоративними правами, прийнято низку законодавчих актів, що регулюють діяльність інститутів спільного інвестування та діяльність на ринках фінансових послуг (Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15 березня 2001 р. та Закон «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року). За ці роки неодноразово відбувались спроби провести в парламенті проекти з глобальної реформи корпоративного законодавства, але, на жаль, вони не дали бажаного результату.

На противагу країнам з ринковою економікою, в яких корпоративний сектор формувався як об'єктивна економічна закономірність, в Україні його обов'язковою передумовою та першоосновою стала приватизація державних підприємств, тобто вирішальну роль в корпоратизації економіки на початковому етапі її трансформації відігравали не економічні, а політичні та соціально-психологічні фактори. Практично корпоративна власність як розвинута форма ринкового підприємництва механічно була перенесена в неринкове середовище України.

Подальший розвиток корпоративного законодавства в Україні був пов'язаний з втратою чинності 1 січня 2004 року Законів України «Про підприємництво» і «Про підприємства в Україні». Спеціальні положення та норми були сформульовані в Законі України «Про господарські товариства», який урегульовував правила створення, діяльності, права і обов'язки учасників та засновників акціонерних товариств. Починаючи з 1 січня 2004 року, в Україні діють три нормативних акти, а саме: Господарський кодекс, Цивільний кодекс та Закон України «Про господарські товариства», якими регулюються умови створення та діяльності акціонерних товариств. Кожен із них має окремі напрямки регулювання діяльності акціонерних товариств, хоча в певній мірі є дубльованими [4, с.285]. Тому подальші дослідження корпоративного контролю в акціонерних товариствах України мають бути спрямовані на розробку пропозицій з удосконалення чинного корпоративного законодавства, усунення ситуації, коли декілька нормативно-правових актів регулюють одні й ті ж самі правовідносини.

Важливим кроком до розвитку українського корпоративного законодавства стало прийняття 23 лютого 2006 р. нового Закону України «Про цінні папери та фондову біржу» № 3480–IV, за яким акціонерні товариства є юридичними особами і підлягають класифікації тієї самої нормативної бази, що й інші підприємства.

Більш широке урегулювання низки проблем, передбачається зі вступом в дію спеціального Закону України “Про акціонерні товариства” [9], який був прийнятий Верховною Радою України 17.09.2008 року, і набрав чинності через шість місяців від дня його опублікування, тобто 29.04.2009, крім другого речення частини другої статті 20, яке набирає чинності через 2 роки з дня його опублікування. Цей закон визначає порядок створення, діяльність, припинення, виділу акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів.

Можна виділити такі основні нововведення за Законом в частині утворення та правового статусу акціонерних товариств [3, с.112]: представлено більш розширене та чітке визначення поняття акціонерного товариства; практично передбачена можливість застосування акціонерного товариства одним акціонером; запроваджено новий типологічний поділ на приватні та публічні; накладаються певні обмеження щодо правового статусу учасників акціонерного товариства; дозволено формування статутного капіталу акціонерного товариства майном; загальна концепція закону полягає у посиленні захист

акціонерів – власників простих акцій шляхом покладання додаткових, порівняно із чинним законодавством, обов'язків на наглядову раду, виконавчий орган, посадових осіб акціонерного товариства; визначено чіткий порядок реєстрації акціонерних товариств, проведення загальних зборів, придбання та відчуження акцій тощо.

Якщо раніше українським законодавством передбачалась можливість формувати наглядову раду виключно з числа акціонерів, а новим законом дозволено обирати її членом як акціонера, так і його представника. Цим розв'язується проблема формування наглядової ради в АТ, учасниками якої є юридичні особи. Законом передбачається також гарантії захисту інтересів дрібних акціонерів у випадку прийняття загальними зборами певних рішень, а саме: про припинення товариства (крім ліквідації); про вчинення значного правочину, зміну розміру статутного капіталу; про незастосування переважного права акціонерів при додатковій емісії акцій у приватному товаристві.

У таких випадках акціонерам, котрі голосували проти прийняття зазначених рішень, надається право вимагати від акціонерного товариства викупити належні їм акції за ринковою вартістю.

Безперечною перевагою цього закону є його висока міра деталізації, яка дозволяє мінімізувати відсилання до інших – підзаконних документів. Проте сучасну правову базу у сфері корпоративного законодавства можна охарактеризувати як таку, що знаходиться на етапі формування і вимагає подальшого розвитку, який може здійснюватися за двома основними напрямками:

- вдосконалення раніше прийнятих нормативних актів;
- прийняття нових нормативних актів для заповнення правових пропусків.

Важливою проблемою, якої не розв'язує новий Закон, є те, що залишилась чинною норма, що загальні збори акціонерного товариства мають кворум за умови реєстрації для участі в них акціонерів, котрі разом володіють не менше ніж 60% голосуючих акцій. Тому, як і раніше, майже неможливо протистояти свідомому зриву зборів акціонерів [2, с.46].

Крім перелічених, існує ціла низька спеціальних законів, що регулюють окремі аспекти діяльності АТ. Серед них: Закони України "Про зовнішньоекономічну діяльність", "Про міжнародне приватне право", Закони України "Про управління об'єктами державної власності", "Про державне регулювання ринку цінних паперів", "Про приватизацію державного майна визначають компетенцію держави як учасника господарських відносин, у тому числі як акціонера".

Перелік загальних та спеціальних законодавчих актів, наведених вище, не є вичерпним, в переліку охарактеризовані лише основні закони, що регулюють діяльність або окремі аспекти діяльності акціонерних товариств.

Наступними за юридичною силою після законів України, які регулюють окремі аспекти діяльності акціонерних товариств, є підзаконні нормативні акти.

Наприклад, Укази Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 29.06.2005 року «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» та від 28.10.2005 р. «Про заходи щодо утвердження гарантій та підвищення ефективності захисту права власності в Україні», «Про заходи щодо розвитку корпоративного управління в акціонерних товариствах» визначають концептуальні засади та стратегічні орієнтири щодо забезпечення поліпшення інвестиційного клімату в Україні та створення належних умов функціонування акціонерних товариств.

Особлива регулятивна роль у державному регулюванні діяльності акціонерних товариств в Україні відведена Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку. Рішенням «Про затвердження принципів корпоративного управління» та «Про схвалення типового положення про корпоративне управління відкритого акціонерного товариства» Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку здійснює практичну реалізацію концептуальних засад, схвалених вищенаведеними указами Президента України. Рішенням ДКЦПФР «Про затвердження зразкових Статуту та внутрішніх положень відкритого АТ» затверджено такі життєво важливі типові локальні нормативно-правові акти АТ – статут,

положення про загальні збори акціонерів, положення про ревізійну комісію, положення про наглядову раду, положення про правління, положення про посадових осіб.

Процес затвердження сучасних норм корпоративного управління – механізму взаємодії між власниками компанії, її наглядовою радою і найманим менеджментом, акціонерами й інвесторами – останнім часом набув глобального характеру. Спостерігається процес уніфікації корпоративного законодавства різних за рівнем розвитку країн. Історія вироблення уніфікованих принципів і підходів до управління корпорацією налічує досить тривалий період часу. У 1997 р. "круглий стіл" бізнесу США розробив "Основні положення корпоративного управління". У 1998 р. форум по корпоративному управлінню в Японії видав "Принципи корпоративного управління". Цього ж року в Німеччині був прийнятий закон про контроль і "прозорість" в корпоративному секторі. З метою приведення норм корпоративного управління до єдиного стандарту в загальносвітовому масштабі радою ОЭСР (Організацією економічного співробітництва і розвитку) в травні 1999 року затверджені "Принципи корпоративного управління". Вони носять, передусім, рекомендаційний характер і є своєрідним орієнтиром для створення правової бази корпоративного управління на державному рівні, а також для оцінки і вироблення компанією власної практики. У документі викладені принципи, що відносяться до п'яти областей: права акціонерів, роль зацікавлених осіб в управлінні корпорацією, розкриття інформації і прозорість, обов'язки ради директорів. Цей документ спрямований на те, щоб сприяти урядам країн в їх роботі з оцінювання і вдосконалення правової, інституціональної і нормативної бази корпоративного управління у власних країнах, а також дати орієнтири і рекомендації фондовим біржам, інвесторам, корпораціям і іншим учасникам корпоративних стосунків. Стовідсотковий рівень реалізації цих принципів не досягнутий ніде. Але найбільш наблизилися до нього розвинені країни, що в першу чергу належать до англо-американської правової сім'ї (США, Канада).

За останні роки широкого поширення у світі набули кодекси корпоративного управління. Вони покликані переконати інвесторів (передусім міноритарних) в тому, що компанії діятимуть в інтересах усіх акціонерів і створюватимуть їм можливість оперативно отримувати достатню інформацію про стан справ в компаніях. Одним з визначень кодексу корпоративного управління є "Корпоративний кодекс – документ, який описує стандарти і цінності компанії, процедури їх впровадження в практичне життя організації і механізми контролю за виконанням прийнятих правил".

До кінця 2002 р. міжнародними організаціями, об'єднаннями інвесторів, урядами різних країн і компаніями було прийнято близько 90 кодексів корпоративного управління. У наступні роки їх кількість продовжувала збільшуватися, що наочно представлено в таблиці 2.

Таблиця 2

Прийняття кодексів і рекомендацій корпоративного управління в країнах світу

Рік	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Країна, в якій прийняті відповідні документи	UK			FR		ES	BE	PL		SK	SK	NL	SI	SE	ES	FI	RO
						NL	DK	IT		RO	PL	UA1	LT	EE	LV	LU	UA
						FI	US	KO		MT	DE		HU	KZ	IT	BG	
						JA	IN	ME		DK	FR		FI	JA		UA2	
								BR		CZ	CY		BE				
								MA		KZ	PL						
											AT						
											RU						
		UA	Рекомендації корпоративного управління							UA	Кодекси корпоративного управління						

US – США, FR – Франція, FI – Фінляндія, NL – Нідерланди, ES – Іспанія,

BE – Бельгія, IT – Італія, PT – Португалія, ME – Мексика, BR – Бразилія, RO – Румунія, SK – Словаччина, CZ – Чехія, DK – Данія, MT – Мальта, MA – Малайзія, IN – Індія, AT – Австрія, CY – Кіпр, DE – Німеччина, PL – Польща, HU – Угорщина, LT – Литва, SI – Словенія, EE – Естонія, SE – Швеція, LV – Латвія, BG – Болгарія, LU – Люксембург, KZ – Казахстан, KO – Республіка Корея, TU – Туреччина, JA – Японія, RU – Російська Федерація, UA1 – Україна (принципи корпоративного управління для акціонерних товариств), UA2 – Україна (Методичні рекомендації по вдосконаленню корпоративного управління в банках України), UA – Україна (Кодекс корпоративного управління).

Основу змісту кодексів корпоративного управління складають рекомендації по основних компонентах процесу корпоративного управління в акціонерних товариствах, таких, як підготовка і проведення загальних зборів акціонерів, обрання і забезпечення ефективної діяльності рад директорів, діяльність виконавчого органу (правління, генеральний директор), розкриття інформації про діяльність компанії, підготовка і проведення важливих корпоративних рішень (злиття, поглинання, реорганізація). Основний зміст рекомендацій полягає в тому, що діяльність органів акціонерного товариства, ухвалення рішень з питань, що значно впливають на діяльність акціонерного товариства, здійснюються так, щоб не порушувалися законні права та інтереси акціонерів, а також інших зацікавлених груп. Кожна держава має свої власні традиції і свій власний підхід до корпоративного управління, що позначається на змісті кодексів різних країн.

Кодекси істотно розрізняються також і за обсягом. Так, наприклад, американський Марктувенський банк розробив документ, що називається "Політика в області етичних норм і конфліктів". На 19 сторінках службовцям пояснюється, що таке "добре" і, що таке "погано". На противагу цьому, велика комп'ютерна компанія "Cray Research Incorporated" навпаки обмежилася шістьнадцятьма словами. Її кодекс свідчить: "Співробітники "Cray" довіряють один одному і упевнені, що кожен виконує свою справу по вищих етичних стандартах" [5].

Кодекси корпоративного управління відрізняються не лише змістом і обсягом, але також застосуванням і рівнем їх деталізації. Глобальний процес формування кодексів передової практики корпоративного управління торкнувся і України. Так, відповідно до п. 4 указу Президента України від 21.03.02 р. №280/2002 Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку України розробила і впровадила принципи корпоративного управління для акціонерних товариств (рішення ГКЦБФР від 11.12.03 р. №571). Постановою правління Національного банку України від 28.03.07 р. №98 на додаток до цих принципів затверджені Методичні рекомендації по вдосконаленню корпоративного управління в банках України. Робота над національними принципами (кодексом) корпоративного управління в Україні пройшла наступні етапи [8; 9]:

1. Узагальнення світового досвіду у сфері корпоративного управління. На першому етапі проведено узагальнення світового досвіду, кращих світових традицій і загальноприйнятих принципів корпоративного управління. В Україні була видана перша збірка міжнародних і національних стандартів корпоративного управління, яка включає принципи корпоративного управління ОЭСР та інші не менш важливі документи з корпоративного управління.

2. Розробка рекомендацій щодо найкращої практики корпоративного управління для акціонерних товариств. На цьому етапі була зроблена спроба сформулювати рекомендації щодо захисту прав акціонерів, прозорості і відкритості в діяльності акціонерних товариств, врегулюванню конфлікту інтересів. Результатом роботи стала поява Рекомендацій щодо найкращої практики корпоративного управління для акціонерних товариств, які були поузгоджені рішенням ГКЦБФР від 2.06.02 р. №190 і запропоновані акціонерним товариствам України для застосування.

3. Обговорення міжнародних і національних стандартів корпоративного управління на публічних заходах, результатом яких стали рекомендації їх учасників стосовно розробки національних принципів (кодексу) корпоративного управління. Ці рекомендації були офіційно передані в Державну комісію з цінних паперів і фондового ринку в червні 2002 р.

4. Розробка проекту Принципів корпоративного управління України. Спеціальною робочою групою з питань корпоративного управління і прав акціонерів був розроблений проект Принципів корпоративного управління України, була визначена структура документа і сформульовані принципи корпоративного управління. Результатом роботи стала розробка і прийняття цією групою 25 квітня 2003 р. проекту Принципів корпоративного управління України.

Проте ці акти лише частково відбивають світові тенденції в питаннях корпоративного управління.

Подальший розвиток корпоративного законодавства в Україні пов'язаний з таким важливим кроком, як затвердження ГКЦБФР від 02.07.2008 №737 Кодексу корпоративного управління (поведінки). Тепер українські компанії підрозділяються на дві групи, ті які декларують виконання правил корпоративної поведінки і етики, і тих, які їх ігнорують. Оскільки Україна вже є членом СОТ, а її суб'єкти господарювання все частіше використовують світові фінансові схеми, питання про відповідність корпоративного управління загальновизнаному еталону стає актуальним не лише для великих компаній, але і фактично для кожної середньої компанії. Отже, наявність в компанії власного відкритого кодексу корпоративного управління сприятиме формуванню її сприятливого іміджу в очах інвесторів. Для тих компаній, які ще не мають свого корпоративного кодексу нижче представлена рекомендована (типова) його форма (табл. 3).

Таблиця 3

Корпоративний кодекс, рекомендований для впровадження українськими організаціями
(типова форма)

№ п/п	Принцип корпоративного управління	Зміст принципу корпоративного управління
1	2	3
1	Корпоративна поведінка виконавчих органів підприємства	Розумне, добросовісне, виключно в інтересах певного підприємства ефективне керівництво поточною діяльністю.
		Забезпечення найбільш ефективного здійснення покладених функцій.
		Організація і ведення діяльності відповідно до фінансово-господарського плану.
2	Своєчасне розкриття повної і достовірної інформації про підприємство	Акціонери мають можливість отримувати повну і достовірну інформацію, у тому числі про фінансове положення товариства, результати його діяльності, про управління товариством, про великих акціонерів товариства, а також про істотні факти, що зачіпають його фінансово-господарську діяльність.
		На підприємстві повинен здійснюватися контроль за використанням конфіденційної інформації.
3	Дотримання прав зацікавлених осіб, у тому числі працівників підприємства, і заохочення активної співпраці підприємства і зацікавлених осіб в цілях збільшення активів суспільства, вартості акцій та інших цінних паперів суспільства, створення нових робочих місць.	Для забезпечення ефективної діяльності підприємства його виконавчі органи повинні враховувати інтереси третіх осіб, у тому числі кредиторів суспільства, держави та інших утворень, на території яких знаходиться підприємство або його структурні підрозділи.
		Органи управління повинні сприяти зацікавленості працівників в ефективній роботі підприємства. Керівництво підприємства повинне забезпечити співробітникам умови для професійної і творчої реалізації. У свою чергу співробітники, справою повинні довести свій професіоналізм і лояльність до підприємства. У кожного співробітника має бути розуміння власної відповідальності. Будь-які проблеми на підприємстві в стосунках керівництва і персоналу повинні вирішуватися у рамках конструктивного діалогу і взаємного компромісу.

1	2	3
4	Контроль за фінансово-господарською діяльністю	Практика корпоративної поведінки повинна забезпечувати ефективний контроль за фінансово-господарською діяльністю.
5	Інформаційна політика	Інформаційна політика підприємства повинна забезпечувати можливість вільного і необтяжливого доступу до інформації про підприємство шляхом проведення виступів і інтерв'ю в засобах масової інформації посадовців товариства, інформаційних семінарів та інших зустрічей з акціонерами.
6	Практика корпоративної поведінки між головним підприємством і його структурними підрозділами.	Підприємство – це єдина система, об'єднана не лише принципами технологічної і організаційної взаємодії, але і загальними цінностями і командним духом. Взаємна підтримка організаційними, фінансовими, інтелектуальними і адміністративними ресурсами, дозволяє кожному з підрозділів компанії збільшувати власні можливості і потенціал. Головне підприємство несе відповідальність за успішне функціонування і розвиток усіх підрозділів, а кожен підрозділ повинен діяти у рамках єдиної корпоративної ідеології. Тільки конкретні результати роботи підрозділу визначають його місце і статус в єдиній структурі корпорації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, в умовах процесів, які нині протікають у світі і повноправним учасником яких є і Україна, пошук досконалої системи корпоративного управління залишається одним з пріоритетних завдань, як на рівні окремих держав, так і на міждержавному рівні. Рушійними силами сучасної реформи корпоративного законодавства, що охопила практично усі країни, об'єктивно є: інтернаціоналізація і конкуренція; зміна числа акціонерів і їх структури; розвиток фінансових ринків і нових технологій. Значна кількість різних національних і міжнародних кодексів корпоративного управління, що з'явилися в 90-і рр., відбивають цю тенденцію і все сильніше впливають на традиційне законодавство. Не підлягає сумніву, що хоча законодавча база країн з транзитивною економікою значно покращала, дотримання законів в більшості країн залишається незадовільним.

Література

1. Алексеев С. В. Формування та розвиток корпоративних форм підприємництва в промисловості України у 1991–2004 рр./ С. В. Алексеев // Наука. Релігія. Суспільство. – 2009. – № 3. – С. 3–10.
2. Карпенко Г. В. Нормативно-правове забезпечення корпоративного управління: проблеми залучення інвестицій на вітчизняні підприємства/ Г. В. Карпенко, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 39–46.
3. Коваленко О. І. Правові та організаційно-фінансові питання регулювання та захисту корпоративних інтересів суб'єктів господарювання в акціонерних товариствах / О. І. Коваленко, Н. О. Коваленко // Правничий вісник Університету «КРОК». – 2009. – С. 15–23.
4. Круш В. В. Організаційно-правові аспекти діяльності акціонерних товариств в Україні / В. В. Круш // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 283–289.
5. Бахарев А. Зачем компаниям нужен корпоративный кодекс / А. Бахарев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrm.ru>.
6. Костюк А. Кодексы корпоративного управления в странах ЕС и СНГ/ А. Костюк, Е. Кондрунина // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 5. – С. 11–15.
7. Тесакова Н. Місія і корпоративний кодекс /Н. Тесакова. – М.: РИП-холдинг, 2003.– 188 с.
8. Склярів С. М. Соблюдение баланса интересов миноритарных и мажоритарных акционеров в законодательстве зарубежных стран / С. М. Склярів, Е. М. Заславская. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.duma.gov.ru/sobstven/analysis>.
9. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09. 2008, № 514–VI.

ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ ЯК НАСЛІДОК БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти бюджетного дефіциту. Досліджено особливості бюджетного дефіциту України за останні роки, його наслідки та способи фінансування. Виявлено основні проблеми небезпечності зростання державного боргу та тенденції бюджетного фінансування. Запропоновано напрями удосконалення державного регулювання фінансування дефіциту бюджету України в сучасних умовах.

The article deals with the theoretical aspects of budget deficit. Some peculiarities of government budget deficit of Ukraine in recent years, the consequences and methods of financing are investigated. The main dangerous problems of government debt increase and major budget financing trends are defined. Some ways to perfection of state regulation of budget deficit financing in Ukraine in modern conditions are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова фінансово-економічна криза охопила економіку багатьох країн. Україна опинилася у групі країн, що постраждали найбільше. В умовах спаду виробництва, фінансової нестабільності, постійного перевищення видатків бюджетів усіх рівнів над доходами вкрай актуальною проблемою є зростання зовнішнього державного боргу України. Ця проблема ускладнюється закритістю і непрозорістю державної фінансової діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомість окресленої проблематики, теоретична і практична актуальність цих проблем зумовили велику увагу вчених-економістів. Над теоретичними і практичними питаннями бюджетного дефіциту та державного боргу працюють такі вчені, як: В. Федосов, В.Опарін, С. Львовчкін, Ц. Огонь [1, с.129-208], В. Биков [2, с.13-17], В. Кудряшов [3, с.52-64], Л. Гладченко [4, с.15-25], Н. Орловська, К. Паливода [5, с.31-39] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим ще багато питань щодо дослідження стану бюджетного дефіциту, зокрема виявлення наслідків та способів фінансування бюджетного дефіциту України, аналіз проблеми небезпечності зростання зовнішніх зобов'язань в сучасних кризових умовах, недосконала політика регулювання державного боргу України, залишаються недостатньо висвітленими науковцями та практиками.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану бюджетного дефіциту України, його наслідків та способів фінансування, аналіз проблеми небезпечності зростання зовнішніх зобов'язань.

Виклад основного матеріалу досліджень. У радянській бюджетній практиці до кінця 1980-х років дефіцит не визнавався, оскільки адміністративна система вольовими методами визначала співвідношення між доходами та видатками. Органи державної влади незалежної України зіткнулися із проблемою бюджетного дефіциту та виявилися нездатними швидко і з мінімально можливими негативними наслідками вирішувати її. Становлення ринкової економіки в Україні потребувало активного вивчення проблем бюджетного дефіциту, шляхів його оптимізації та ефективного управління ним.

У традиційному розумінні бюджетний дефіцит – це перевищення видатків бюджету над доходами [6, с.2]. Але не завжди визначається, які видатки та які доходи беруться до уваги при визначенні такого поняття. Деякі дослідники намагаються внести певні уточнення у відповідне положення. Так, В. Федосов, В. Опарін і С. Львовчкін вважають, що «під

бюджетним дефіцитом розуміють перевищення видатків над власними доходами держави, отриманими на постійній основі» [7, с.93]. С. Ковальчук та І. Форкун розглядають бюджетний дефіцит як «перевищення видатків над постійними доходами бюджету, до яких відносяться податки та обов'язкові платежі» [8, с.248].

Бюджетний дефіцит є явищем, характерним для державних фінансів сучасних країн (таблиця 1). Це фінансове явище не відноситься до розряду надзвичайних подій, оскільки якість та причини дефіциту можуть бути різними:

- дефіцит може бути пов'язаний з необхідністю втілення великих державних інвестицій у розвиток економіки. У цьому випадку він відображає державне регулювання економічної кон'юнктури;
- дефіцити виникають у результаті надзвичайних обставин (війни, великомасштабні стихійні лиха і т.п.), коли загальних резервів стає недостатньо і доводиться застосовувати особливі джерела;
- дефіцит може відображати кризові явища в економіці та фінансах реального сектора, неефективність фінансово-кредитних зв'язків, нездатність уряду тримати під контролем фінансову ситуацію в країні. У цьому випадку він – явище надзвичайно тривожне, що потребує прийняття не тільки невідкладних економічних заходів, але і відповідних політичних рішень;
- бюджетний дефіцит може виникати під впливом нестабільності цін на світовому ринку, фінансової залежності від іноземних держав, може відображати високі витрати на обслуговування та погашення зовнішнього державного боргу.

Таблиця 1

Загальний державний дефіцит країн ЄС станом на 15.11.2010 року [9]

Країна	Дефіцит бюджету (-), % ВВП	Країна	Дефіцит бюджету (-), % ВВП
Греція	-15,4	Чеська Республіка	-5,9
Ірландія	-14,4	Словенія	-5,8
Великобританія	-11,4	Італія	-5,3
Іспанія	-11,1	Нідерланди	-5,4
Латвія	-10,2	Угорщина	-4
Португалія	-9,3	Болгарія	-3,9
Литва	-9,2	Мальта	-3,8
Румунія	-8,6	Австрія	-3,5
Словаччина	-7,9	Німеччина	-3,3
Франція	-7,5	Данія	-2,7
Польща	-7,2	Фінляндія	-2,5
Ісландія	-9,1	Естонія	-1,7
Кіпр	-6,0	Швеція	-0,9
Бельгія	-6	Люксембург	-0,7

Незважаючи на очевидність негативного впливу бюджетного дефіциту на економіку, існують й інші переконання. Відходять у минуле догматичні погляди на нього як на абсолютне зло, все більше урядів використовують бюджетний дефіцит як інструмент економічного регулювання, макрофінансової стабілізації. Проте країни Європейського Союзу намагаються створити всі умови для його мінімізації. На думку провідних фінансистів ЄС, дефіцит бюджету, що не загрожуватиме розвитку економіки, повинен не перевищувати показника 3% ВВП. Тому у країнах ЄС розробляють поетапні заходи зменшення бюджетного дефіциту в межах до 3% ВВП.

На відміну від фінансових експертів ЄС, фінансисти Міжнародного Валютного Фонду вважають, що необхідно інакше підходити до бюджетного дефіциту країн, що розвиваються. Експерти МВФ наголошують, що країни, які розвиваються, можуть мати й більший показник бюджетного дефіциту, ніж 3% ВВП за умови динамічного розвитку та невисокого темпу зростання цін, коли база обрахунку реального ВВП та дефіциту не змінюватиметься.

Дефіцит бюджету може бути незагрозливим явищем для розвитку економіки тоді, коли перевищення темпів зростання видатків бюджету над темпами зростання доходів є наслідком фінансування пріоритетних галузей. Коли фінансові ресурси інвестуються у виробничу сферу, то відбувається їх накопичення та капіталізація. У майбутньому зростання обсягів виробництва та прибутку відшкодують витрати.

Якщо уряд не має чіткої програми економічного розвитку, тоді бюджетний дефіцит призведе до негативних моментів в економіці. Бюджетний дефіцит свідчить також про незадовільне управління державною власністю. Крім того, існує прихованого бюджетного дефіциту, яке проявляється у неповному фінансуванні бюджетної сфери.

В останні роки державний бюджет України приймається та виконується з дефіцитом, що відображають наведені дані (табл. 2).

Таблиця 2

Запланований та фактичний дефіцит Державного бюджету України [10]

Рік	Запланований, млрд. грн.	Фактичний	
		млрд. грн.	% ВВП
2007	15,7	9,8	1,37
2008	25,0	12,5	1,32
2009	31,1	19,9	2,2
2010	4,7	-	-

Падіння ВВП у 2009р. склало 15,1% [10]. Внаслідок колапсу економіки державний бюджет України за 2009р. системно не виконувався. Рівень виконання річного плану державного бюджету, затвердженого Верховною Радою України на 2009р., зі змінами дорівнював 82,1% [10]. Державний бюджет України у 2009 р. виконано з дефіцитом у сумі 19,9 млрд. грн., або 2,2% ВВП. Проте при річному плані 33 млрд. грн. на 2009 рік фактично реальний дефіцит державного бюджету України становив 103,8 млрд. грн., до якого крім фактичного дефіциту бюджету у сумі 19,9 млрд. грн. відносяться також суми рекапіталізації банків (19,6 млрд.грн.), капіталізації НАК «Нафтогаз України» (24,4 млрд. грн.), суми спеціальних прав запозичень (15,7 млрд. грн.) та обсяг невідшкодованих сум ПДВ (24,2 млрд. гривень) [10]. Причиною невиконання планових показників дефіциту бюджету є неадекватна оцінка поточних і майбутніх подій на тлі світової фінансово-економічної кризи.

Розуміння сутності бюджетного дефіциту нерозривно пов'язано з поняттям фінансування бюджету. У теоретичних дослідженнях можна зустріти поняття фінансування бюджету та фінансування бюджетного дефіциту. На думку В.Кудряшова [3, с.53], визначення фінансування бюджету у Бюджетному кодексі України не включає найважливіших характеристик фінансування дефіциту бюджету. Тому доречніше вживати термін «фінансування бюджетного дефіциту», ніж «фінансування бюджету». Його зміст зводиться до мобілізації додаткових ресурсів до бюджету (зверх обсягів залучених доходів) з метою збільшення видатків. Такі операції направлені на вирішення пріоритетних завдань економічного та соціального розвитку країни. Важливо і те, що залучення додаткових ресурсів здійснюється у формах, які значно відрізняються від тих, що використовуються у ході формування доходів бюджету.

У зарубіжній літературі розрізняють чотири способи фінансування дефіциту: запозичення у центрального банку або монетизація дефіциту, запозичення у банківської системи, запозичення у національного небанківського сектора, запозичення за кордоном або

використання валютних резервів. Міжнародний валютний фонд у Положенні зі статистики державних фінансів (1986 р.) визначає фінансування як засоби, за допомогою яких уряд отримує фінансові ресурси для покриття бюджетного дефіциту або розміщує фінансові ресурси, які з'являються через бюджетний надлишок. Воно включає всі операції, які охоплюють зобов'язання уряду, - крім грошової емісії або депозитів до запитання, строкових чи ощадних, - або вимоги до інших, утримувачем яких є уряд з метою управління ліквідністю, а не для досягнення цілей державної політики, і зміни готівки і депозитів уряду.

Згідно з Бюджетним кодексом України офіційними джерелами фінансування бюджету є: державні внутрішні позики; державні зовнішні позики; внутрішні позики органів влади АР Крим; внутрішні та зовнішні позики органів місцевого самоврядування. За нормами Бюджетного кодексу емісійні кошти НБУ не можуть бути джерелом фінансування дефіциту державного бюджету.

Кожен із способів фінансування бюджетного дефіциту має свої особливості та наслідки. Так, у випадку фінансування дефіциту бюджету за рахунок внутрішніх позик шляхом випуску цінних паперів кількість товарів і послуг в економіці не змінюється. Наслідки заборгованості залежать від економічної кон'юнктури, а також стану ринків праці і капіталу. За наявності у населення вільних коштів і низького попиту на капітал з боку приватного сектора збільшення видатків, що фінансуються за рахунок внутрішніх позик, є чинником сприяння економічному зростанню країни. Якщо уряд має можливість реалізації суб'єктам господарювання і населенню цінних паперів, то збільшення державних видатків відбувається за рахунок скорочення особистого споживання.

Фінансування бюджетного дефіциту за рахунок зовнішніх позик означає можливість здійснення додаткових державних видатків без обмеження поточного споживання і інвестиційної діяльності приватного сектора. Проте повернення боргу та його обслуговування будуть здійснюватися за рахунок майбутнього виробництва, відбувається перерозподіл у часі бюджетних видатків, частину яких доведеться відшкодовувати наступним поколінням. Таким чином, внаслідок бюджетного дефіциту з'являється та зростає державний борг – внутрішній або зовнішній

Лише за 2009 р. Україна подвоїла свої борги. На початок 2009 р. державний борг України становив 189,4 млрд. грн., на початок 2010 року – 301,4 млрд. грн. [11, с.28]. (рис.1).

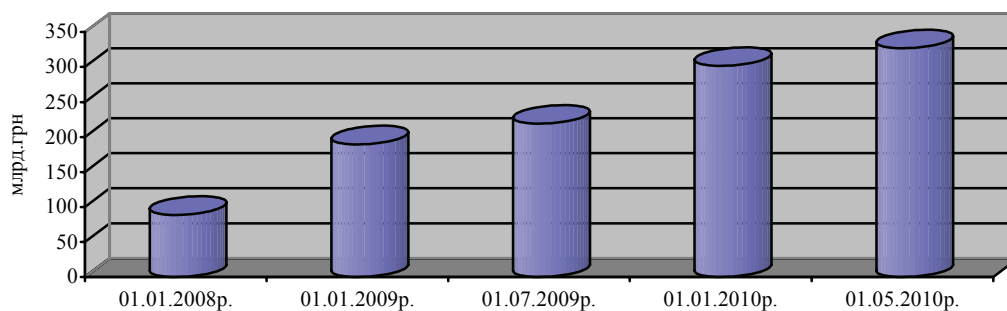


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів державного боргу України (прямого та гарантованого) у 2008-2010 рр. [12]

Нарощування дефіциту бюджету та усупільнення приватного сектору є причинами збільшення державного боргу. Крім того, зростання заборгованості робить Україну залежною від зовнішніх кредиторів.

З початку 2008р., коли Україна відчула вплив фінансової кризи, виторг від експорту скоротився, МВФ відкрив Україні кредитну лінію 16 млрд. дол. [5]. Саме за рахунок кредиту МВФ у 2009р. обсяги державного боргу суттєво збільшилися. Відомо, що в багатьох європейських країнах державний борг складає більше, ніж 60% ВВП: у Греції – близько 127%, Італія – 116%, Бельгія – 96,2%, Франція – 78,1%, Португалія – 76,1%,

Німеччина – 73,4%, Великобританія – 68,2%, Австрія – 67,5% [9]. Вважаємо, що зростання державного боргу має негативні наслідки для економік країн. Значні запозичення, які не направлені на розвиток реального сектора економіки України, можуть призводити до послаблення економічної незалежності, затримують вихід економіки зі стагнації, консервують неефективну відтворювальну структуру виробничого потенціалу. Зовнішні кредити несуть небезпеку у майбутньому для громадян, оскільки витрати на погашення боргу будуть здійснюватися грошима працюючих українців.

З державного бюджету ще у 2007р. на обслуговування боргів витрачалося 1,9% видатків бюджету, а вже за підсумками 10 місяців 2009р. – 4,3% [11, с.28]. Частка видатків бюджету на обслуговування боргів зростає щомісячно (рис. 2).

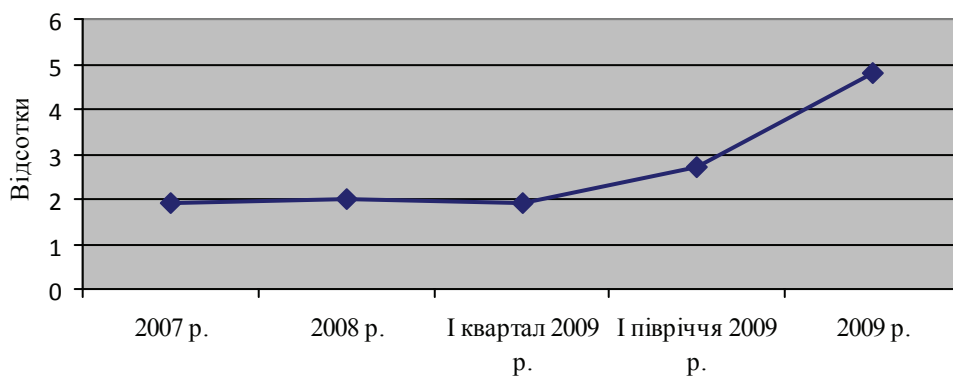


Рис. 2. Частка бюджетних видатків на обслуговування боргу 2007-2009 рр. [11, с.29]

Необхідно зазначити, що значне нарощування державного боргу може мати вкрай негативні наслідки. Тому головним завданням для уряду є досягнення оптимального рівня державного боргу. Необхідно контролювати розміри державного боргу та бюджетного дефіциту.

Особливої уваги заслуговують питання фінансування бюджетного дефіциту за рахунок надходжень від приватизації. Залучення коштів таким чином не передбачає повернення коштів позичальникам. Тому не несе за собою збільшення державного боргу, проте воно повинно мати цільовий характер. У випадках, коли плани надходжень від приватизації не виконуються, уряд змушений залучати для їх компенсації додаткові ресурси у формі позик або фінансування за активними операціями, що стає фактором підвищення вартості позик.

Бюджетну політику України не можна назвати активною в частині використання залучених коштів на структурну перебудову господарського комплексу країни, його модернізацію, прискорення його інноваційної складової, а також забезпеченні на цій основі високих та стабільних темпів економічного зростання. З теоретичної точки зору для скорочення розмірів бюджетного дефіциту достатньо збільшити доходну частину бюджету та скоротити видаткову частину, проте на практиці не все так легко. Оскільки видатки з державного бюджету йдуть на фінансування суспільних благ, соціальні та інші потреби, державні видатки є сферою конфронтації економічних інтересів різних груп населення.

Можна запропонувати такі напрями вдосконалення державного регулювання фінансування дефіциту державного бюджету України:

- запровадження жорсткого контролю за раціональним та ефективним використанням коштів бюджетів усіх рівнів;
- запровадження виваженої податкової політики, що призвела б до поживлення економічного життя, передусім до зростання виробництва та його ефективності;
- удосконалення політики у відношенні мобілізації коштів з метою збільшення термінів їх залучення та покращення їх структури.

Необхідною є фінансова підтримка державних банківських установ, програм стимулювання організованих заощаджень населення та обмеження відпливу депозитів, скорочення витрат на управління державою тощо.

У період кризових явищ в іноземних країнах та в Україні політику управління фінансуванням дефіциту державного бюджету доречно зорієнтувати на подолання загострень у фінансовій сфері. Для цього потрібно збільшити інвестиційні видатки бюджету та видатки на підтримку вітчизняного бізнесу, а також посилити стимулювання внутрішнього попиту.

Висновки і перспективи подальших розробок.

Бюджетний дефіцит є явищем, характерним для державних фінансів більшості сучасних країн. Нарощування дефіциту бюджету та усупільнення приватного сектору є причинами появи та збільшення державного боргу.

Значний рівень бюджетного дефіциту України та, як наслідок, стрімке зростання державного боргу протягом останніх років суттєво впливають на стан економіки країни. Україні необхідні зовнішні запозичення, але водночас, зростання державного боргу має загрозливі наслідки втрати фінансової самостійності країни-позичальника. За останні роки значно зросла частка бюджетних видатків на обслуговування боргу України.

Бюджетний дефіцит є показником ефективності взаємодії держави з виробничою та соціальними сферами, банківською системою, фінансовим ринком. Бюджетний дефіцит може бути інструментом економічного регулювання економіки або тягарем, що залежить від виваженості та доцільності фінансової політики країни. Першочерговим завданням при вирішенні цього питання є чітке визначення адекватних економічній ситуації джерел фінансування бюджетного дефіциту. Вважаємо, що проблему дефіциту бюджету потрібно вирішувати не тільки застосуванням системи економічних заходів, а і певним правовими засобами, які спрямовані на обмеження обсягів дефіциту бюджету.

Література

1. Огонь Ц. Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: [монографія] / Ц. Г. Огонь – К.: КНТЕУ, 2003. – 580 с.: іл.
2. Биков Д. До питання про бюджетний дефіцит / Д. Биков // Ринок цінних паперів України. – 2008. – № 7–8. – С. 13–17.
3. Кудряшов В. Финансирование дефицита государственного бюджета / В.Кудряшов // Экономика Украины. – 2008. – № 4. – С. 52–64.
4. Гладченко Л. П. Бюджетний дефіцит: джерела і механізм фінансування / Л. П. Гладченко // Ринок цінних паперів України. – 2003. – № 4–5. – С.15–25.
5. Паливода К. Зовнішні валютні запозичення – інвестиційне джерело чи перешкода на шляху інвестиційного процесу / К. Паливода // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С.31–39.
6. Бюджетний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2001. – № 37–38. – С. 2.
7. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: [монографія] / В. Федосова, В. Опарін, С. Львовчкін. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
8. Ковальчук С.В. Фінанси / С. В. Ковальчук, І. В. Форкун. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2009. – 568 с.
9. Eurostat newsrelease euroindicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ec.europa.eu/eurostat.
10. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
11. Орловська Н. Дефіцит державного бюджету і джерела його фінансування / Н. Орловська // Вісник НБУ. – 2010. – № 5. – С. 28–30.
12. Довідка щодо державного та гарантованого державного боргу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО РОЗВИТКУ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ

У статті обґрунтовано значення безперервної освіти у процесі становлення економіки знань, розкрито еволюцію теоретичних підходів до розвитку безперервної освіти, представлено види безперервної освіти за обраними підходами та визначено проблеми моделей їхньої реалізації.

In the article grounded value of continuous education in the making of economy of knowledges, the evolution of the theoretical going is exposed near development of continuous education; the types of continuous education are presented after select approaches and certainly problems of models their realization.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна динаміка світових соціально-економічних відносин, становлення постіндустріального суспільства, глобалізаційні процеси, посилення інтеграційних зв'язків, впровадження інноваційних технологій, підвищення конкурентоспроможності світової економіки зумовлюють необхідність вирішення нових стратегічних завдань. Одним із найбільш важливих завдань для національної економіки є перехід до економіки знань, що ґрунтується на підвищенні ролі інформаційних технологій, розвитку інтелектуального капіталу і впровадженні постіндустріальних моделей суспільного розвитку.

Дослідження показали, що розвинені країни світу здійснили перехід індустріального суспільства до інформаційного, в якому знання і творчий підхід є більш ефективними ресурсами, ніж матеріальні фактори виробництва. За даними Світового банку, фізичний капітал у сучасній економіці формує 16% національного багатства кожної країни, природний – 20, а людський – 64%, а у таких країнах, як Німеччина та Японія – до 80% [1, с.112].

За підрахунками економістів, майже 2/3 світового багатства зосереджено в людському капіталі, велику частину якого становлять знання та інтелектуальна спроможність працівників враховувати зміни нової економіки знань. Таким чином, у період переходу від індустріальної до постіндустріальної економіки до створення та поширення знань є ключовим фактором соціально-економічного розвитку країни.

Особливо необхідною є побудова економіки знань в Україні. Про це свідчать економічні розрахунки: якщо стимулювати розвиток інтелектуального капіталу у нашій державі, то Україна, маючи 5% наукового потенціалу світу, могла б розраховувати на отримання 100 мільярдів доларів щорічно, що в десятки разів перевищує вартість сировинного експорту нашої країни. На світовому ринку Японія продає 34% від загальної кількості технологій, США – близько 33%, Росія – 0,1%, а Україна – нічого [2]. Відтак першочерговим стратегічним завданням для України є розвиток людського капіталу.

Вирішальну роль у розвитку людського капіталу на основі формування та поширення знань відіграє безперервна освіта. Значення безперервної освіти в економічному зростанні країни є незаперечним через її здатність формувати інтелектуальну складову в системі елементів економіки знань. Статистика підтверджує вплив безперервної освіти на добробут населення. Так, високоосвічені працівники в США мають дохід у 67% вищий, ніж працівники із середньою освітою, у Франції – на 84%, у Німеччині – на 78%, у Великобританії – на 65%, в Італії – на 58% [3, с.6].

Рівень освіти громадян є показником їхнього добробуту і соціального статусу. Великою мірою освіта громадян визначає статус держави у міжнародній спільноті, зміцнює економічну безпеку, сприяє зниженню криміногенності в суспільстві та підвищенню

культурного рівня. Країни, де освіта є пріоритетною сферою діяльності, на один долар, вкладений у розвиток освіти, отримують шість доларів прибутку. Експерти стверджують, що завдяки безперервній освіті розвинені країни світу отримують близько третини національного доходу. Так, величина ВВП, вироблена працівниками трьох освітніх груп, що мають 10,5, 12,5 та 15,5 років навчання, причому останніми виробляється понад 50% ВВП [3, с.6]. В Україні вища освіта розвивається швидкими темпами (кількість студентів на 10 тисяч населення за період 1999-2009 рр. зросла майже вдвічі – із 300 до 599), проте за індексом економіки знань наша країна суттєво відстає від інших країн світу. Якщо у Західній Європі індекс економіки знань становить 8,72 п., у світі в цілому – 5,92 п., в Центральній Азії – 6,35п., то в Україні тільки 5,8п.

Отже, становлення і розвиток системи безперервної освіти є вельми актуальною проблемою для України. У контексті цього необхідність дослідження безперервної освіти зумовлена такими чинниками розвитку економіки знань: інтелектуальний капітал є найбільш перспективним та високо конкурентним економічним ресурсом на світовому ринку, технології створення та використання знань є складовими економічного росту та інвестицій, посилюється значення освіти у створенні нових знань та інформації у вирішенні економічних і соціальних проблем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі розвитку безперервної освіти в контексті становлення економіки знань приділяли увагу відомі зарубіжні та українські вчені. Серед зарубіжних науковців-основоположників доктрини людського капіталу та теорії постіндустріалізму слід відзначити праці Д. Белла, Г. Беккера, М. Блауга, У. Дайзарда, П. Друкера, Р. Інглегарта, Д. Рісмана, Е. Тоффлера, П. Пільцера, Х. Клодта. Сучасні дослідження безперервної освіти як важливої складової ринку освітніх послуг здійснено у працях польського економіста Р. Патори. Не залишили її поза увагою і представники російської економічної думки, зокрема С. Беляков, В. Іноземцев, С. Глазьев, Т. Клячко В. Щетинин, та інших. Серед вітчизняних науковців значний науковий внесок у дослідження розвитку людського капіталу здійснили А. Амбросова, Л. Антошкіна, М. Віленський, Й. Вовканич, Н. Голікова, М. Данько, Б. Данилишин, Г. Дмитренко, Я. Дуткевич, О. Грішнова, О. Сердюк, Л. Семів, М. Степко, Б. Климевко, А. Криклій, А. Колот, В. Никифоренко, Л. Кузьменко, Л. Федулова, Л. Янковська та інші відомі вчені. Проте, науковці безперервну освіту не вивчають як цілісний предмет дослідження, а розглядають в контексті принципу розвитку системи вищої освіти та формування людського капіталу в цілому.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналітичний огляд наукових джерел показав, що на сьогодні не існує єдності у поглядах вітчизняних і зарубіжних вчених щодо визначення сутності безперервної освіти, недостатньо дослідженими є теорії її розвитку. Окрім цього, слід зазначити відсутність системності у дослідженні соціально-економічного змісту безперервної освіти. У більшій мірі це поняття розглядається через педагогічний вимір.

Також відзначимо, що стрімкий суспільний розвиток, перехід до економіки знань та інформаційного суспільства надає цьому поняттю нових характерних ознак і розкриває його сутність через більш складні функції.

Постановка завдання. Дослідження еволюції теоретичних підходів до розвитку безперервної освіти, обґрунтування її видів безперервної освіти за обраними підходами та визначення ключових проблем моделей їхньої реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження витоків розвитку теорії безперервної освіти у світовій науковій думці свідчить про наявність двох першоджерел тлумачення її сутності, а саме праці англійського дослідника Б. Йекслі на тему «Освіта упродовж життя» (1929 р.) [4], у якій викладено основи реалізації безперервної освіти у різноманітних соціально-орієнтованих програмах Великобританії, як освіти для дорослих та праці американського науковця Е. Ліндермана «Значення освіти для дорослих» (1926 р.), де автор визначає безперервну освіту тезами: «освіта – це життя» та «все життя – це навчання,

тому в освіті не може бути завершеності» [5].

На думку англійських науковців М. Сміта, М. Доіла, Т. Джеффорса саме ці роботи стали первинним джерелом для формування інтелектуальної основи розвитку теорії безперервної освіти [6]. Надалі ідея безперервної освіти отримала розвиток у працях відомого французького теоретика П. Ленгранда, який у 1965 році ознайомив її на конференції ЮНЕСКО з гуманістичних позицій розвитку людини як особистості, суб'єкта діяльності і спілкування впродовж всього життя.

За визначенням П. Ленгранда, безперервна освіта передбачала процес навчання тривалістю на все життя, в якому важливу роль відіграє інтеграція індивідуальних та соціальних аспектів особистості людини та її діяльності [7]. У своїй монографії «Вступ до безперервної освіти» (1965 р.) учений вперше розмежував поняття «навчання дорослих», «самоосвіта» і «безперервна освіта» [8].

Так, можна вважати, що соціальний підхід до розвитку безперервної освіти сформувався у середині 60-х рр. XX століття. Дослідження сутності безперервної освіти грецьким професором Н. Кокосалакісом ґрунтуються на тому, що не існує єдиного універсального визначення безперервної освіти, яке б включало в себе усі концептуальні компоненти, оскільки навіть в межах однієї країни значення і зміст цього поняття можуть змінюватися з плином часу, різні терміни можуть застосовуватися для ідентифікації того ж самого феномену [9].

Підтвердженням цього є використання міжнародною практикою таких термінів, як «освіта протягом усього життя» (life long education), «продовжена освіта» (continuing education), «рекурентна освіта» (recurrent education), «постійна освіта» (permanent education) в єдиному контексті. Слід відзначити, що застосування у системі безперервної освіти цих термінів матиме різні практичні результати. Тому доцільно обґрунтувати відмінності між цими поняттями в теорії розвитку безперервної освіти.

Упровадження у міжнародну практичну діяльність поняття «освіта упродовж життя» (lifelong education – LLL) стало чинником структурних змін в теорії і практиці європейської вищої освіти. Адже до 1996 року, який Рада Європи та Європейський парламент визнали роком безперервної освіти в Європі [10], вища освіта мала елітний характер та була мало доступною для простих верств населення.

Це означало, що людина могла здобути університетську освіту маючи певний інтелекту, а також належала до певного соціального кола. У той же час концепція «навчання упродовж життя» знайшла відображення у документах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), ЮНЕСКО та Ради Європи у термінах «періодична освіта» (reccurent education), «постійна освіта» (permanent education), «освіта для дорослих» (adult education).

Однак, провідна ідея цих документів була єдиною та полягала у формуванні стратегії створення рівних можливостей для всіх людей в отриманні освіти. Так, Рада Європи розробила концепцію постійної освіти в якості основи для нової політики у сфері освіти, враховуючи «зростаючу кількість диверсифікованих освітніх потреб кожного громадянина Європи незалежно від віку» [11]. Міжнародна організація ЮНЕСКО у 1972 році представила широке, універсальне та гуманістичне бачення європейської політики у сфері освіти, відповідно до якої університети позиціонуються не тільки як важливі освітні центри, але й зростає їхня соціальна роль у реалізації безперервної освіти.

Таким чином, у 70-х рр. XX століття ЮНЕСКО надало ідеї безперервної освіти світового виміру та трансформувало бачення освіти впродовж життя у масштабну європейську політику здебільшого у сфері традиційної вищої освіти, ніж у напрямі прийняття конкретних рішень щодо впровадження практики освіти упродовж життя. Організація економічного співробітництва і розвитку більшою мірою сприяла впровадженню концепції освіти впродовж життя. Так, у 1973 році було введено в дію документ «Стратегія у сфері періодичної освіти» (Reccurent Education Strategy), мета якого полягала у «розширенні механізмів реалізації можливостей для навчання впродовж життя

індивідуума» [12]. Реалізація цієї стратегії ґрунтувалася на емпіричних дослідженнях проблем, пов'язаних з розширенням можливостей доступу до освіти.

У 1995 році Європейська комісія опублікувала офіційний документ «Викладання і навчання: На шляху до суспільства, що навчається». А основоположна стратегія підтримки навчання упродовж життя у ХХІ столітті була запропонована на засіданні

Організації економічної співпраці та розвитку в 1996 році за участю міністрів освіти європейських країн. На їхню думку, впровадження ідеї безперервної освіти потребує зміни традиційних підходів до освіти, формування нових механізмів фінансування, широкої зміни і оновлення викладацької діяльності. У цих документах Європейська комісія і країни-члени ЄС навчання впродовж життя визначають як «усесторонню навчальну діяльність, що здійснюється на постійній основі з метою удосконалення знань, навичок і професійної компетенції» [13].

Отже, ідея полягає в тому, що безперервна освіта перестає бути одним із напрямів перепідготовки, а стає основоположним принципом освітньої системи і участі в ній людини впродовж усього життя. У цей час подальший розвиток безперервної освіти передбачає пошук нових способів мислення в рамках системи освіти, структурований підхід до навчання, в межах якого ті, що навчаються, беруть активну участь у процесі навчання, починаючи з дошкільного рівня, надання доступу до інформації про можливості формальної та неформальної освіти, наявності механізмів підтвердження компетенції, надбаної поза межами системи формального навчання.

Окрім цього, у документах ЄС при визначенні безперервної освіти наголошується на відмінності між формальним (formal), неформальним (non-formal) та спонтанним або неофіційним (informal) навчанням [14]. Формальне навчання реалізується навчальними закладами, воно структуроване відповідно до цілей і тривалості навчання. Спонтанне навчання здійснюється під час повсякденної життєдіяльності людини, пов'язаної з її роботою, життям у сім'ї або дозвіллям. Неформальне навчання здійснюється поза межами навчального закладу, є структурованим за цілями, тривалістю, проте не передбачає документального засвідчення завершення навчання.

Тому основними стратегіями впровадження демократичної ідеї освіти на міжнародному рівні в період 90-х рр. ХХ століття стали: визнання неформального (спонтанного) навчання; розвиток основних навиків для всієї молоді та дорослих; охоплення навчанням всього життя з наданням пріоритету в задоволенні потреб дітей дошкільного віку і дорослого населення; результативне і ефективне керівництво фінансуванням із залученням якомога більшого числа державних і приватних ресурсів; керівництво і партнерство, яке визначає необхідність залучення і координування діяльності різних організацій у сфері освіти.

Таким чином, політика у сфері вищої освіти в Західній Європі в 90-ті рр. ХХ ст. щодо реалізації ідеї безперервної освіти упродовж життя на демократичних засадах стали першочерговим чинником економічного розвитку суспільства. Розвиток безперервної освіти з початку ХХІ століття передбачав конкретизацію визначення сутності безперервної освіти у європейських регламентних документах.

Так, у «Меморандумі з питань навчання впродовж життя» від грудня 2000 року відзначено, що навчання впродовж життя – це «цілеспрямоване навчання, що здійснюється на постійній основі для вдосконалення знань, умінь і компетенцій» [15]. Змістом цього Меморандуму також визначалися пріоритети безперервної освіти, зокрема щодо індивідуального навчання, активної громадянської позиції, залучення до соціальної діяльності і працевлаштування. Так, ідея безперервної освіти починає відігравати істотну роль у стратегії працевлаштування в Європі, ґрунтуючись на засадах можливості знайти місце праці, адаптованості до змінних умов середовища, розвитку підприємництва та рівних можливостей у доступі до освіти.

Згодом юридична регламентація ідеї безперервної освіти знайшла втілення у Конвенції організації об'єднаних націй (ООН) «Про технічну і професійну освіту», Конвенції

«Про визнання навчальних курсів, дипломів про вищу освіту і наукових ступенів в державах регіону Європи», Резолюції XXX Міжнародної організації праці «Про зайнятість молоді», проєкті концепції модельного Освітнього кодексу для країн-учасників СНД, де поняття безперервної освіти відображено як основоположний принцип реформування вищої освіти.

У документі Європейської комісії «Перетворимо Європейський простір навчання впродовж життя реальністю» (листопад 2001 року) зазначається, що «формування активних громадян і здатність отримання роботи є однаково важливими цілями навчання впродовж життя, такими цілями також є особистісна самореалізація та подолання соціального відчуження». Це слугувало подальшому розвитку сутності безперервної освіти як «усієї діяльності з навчання, яка здійснюється упродовж життя з метою вдосконалення знань, умінь і компетенцій як в інтересах особистісного, громадянського та соціального розвитку, а також/або для отримання роботи» [14]. Результатом досліджень на урядовому рівні стало робоче визначення поняття «освіти упродовж життя», сформульоване Європейською комісією і представниками країн-членів Європейського союзу в рамках Європейської стратегії зайнятості (European Employment Strategy, EES): освіта впродовж життя – це «всесічна цілеспрямована навчальна діяльність, яка здійснюється на постійній основі для підвищення рівня знань, навиків і професійних компетенцій» [15]. Це визначення прийнято для реалізації основних завдань Європейської стратегії зайнятості, а саме забезпечення повної зайнятості населення (не менше 70% зайнятих), підвищення якості праці в країнах Європи та покращання соціалізації населення.

Таким чином, розвиток теорії безперервної освіти передбачає конкретизацію її змісту не тільки як фактору соціально-орієнтованого і демократичного розвитку суспільства, але й як передумови забезпечення необхідного рівня зайнятості в Європі. Так, у 2002 році на Міжнародному семінарі щодо розвитку освіти у м. Нікопінгу (Швеція) розглянуто особливості становлення безперервної освіти в період переходу до економіки знань. У доповідях зазначалося, що з початку XX століття економічний розвиток набуває прискореного характеру, світова економіка схильна до коливань, тому людям доводиться часто змінювати місце праці й фах. Ці процеси сприяють виникненню потреби безперервного навчання та підвищення професійної кваліфікації. В умовах економіки знань та стрімких соціально-економічних змін здобуття умінь і компетенцій має набути постійного характеру упродовж всього життя. Саме тому міжнародні фінансові організації, зокрема Світовий банк, розглядають безперервну освіту як ключовий компонент знаннєвої економіки, розуміючи її вирішальну роль у формуванні глобального трудового потенціалу.

Таким чином, сучасна концепція безперервної освіти зорієнтована на людину у контексті забезпечення її зайнятості та активної громадянської позиції і передбачає орієнтацію безперервної освіти на попит ринку праці, а не на пропозиції з боку освітньої сфери. Отже, дослідження міжнародних нормативно-правових джерел показали, що у Європі більшою мірою поширення набули такі концептуальні підходи до розвитку безперервної освіти (рис. 1):

- соціально-орієнтований (1960-ті - 1970 ті рр. XX століття);
- демократичний (1990-ті рр. XX століття);
- ринково-орієнтований (з початку XXI століття й дотепер).



Рис. 1. Еволюція підходів до розвитку безперервної освіти

Відповідно до соціально-орієнтованого підходу ключовим чинником розвитку безперервної освіти стало розширення можливостей доступу до формального навчання усіх суспільних категорій і соціальних прошарків населення та утвердження принципу «освіти упродовж життя» у світовому вимірі. Демократичний підхід базувався на визнанні неформального та спонтанного навчання у системі безперервної освіти, а також поглибленні сутності безперервної освіти її видовими характеристиками через вживанням у різних країнах світу понять «додаткова освіта» (Німеччина, Ірландія, Норвегія), «довічна освіта» (США), «поновлена освіта» (Швеція), «післядипломна освіта» (Україна). Ринково-орієнтований підхід до розвитку безперервної освіти зумовлений посиленням інтеграції освіти й економіки та підвищення функціонального значення безперервної освіти у працевлаштуванні населення.

Принциповим є те, що зазначені підходи знайшли відображення у світовій соціально-економічній політиці, регуляторних документах міжнародного значення та набули глобальних ознак.

Відзначимо, що еволюція підходів до розвитку безперервної освіти в часі призводить до поглиблення та розширення напрямів її реалізації, набуття безперервною освітою нових ознак та функціональних характеристик, зберігаючи при цьому первинний принцип «навчання упродовж життя». Знаковим є те, що сучасній освітній системі певною мірою притаманне поєднання основних характеристик цих підходів залежно від рівня наступності освіти (дошкільної, шкільної, вищої, післядипломної), специфіки освітнього процесу (формального і неформального навчання) та самоідентифікації індивідуума в суспільстві (для майбутніх поколінь роботою стане улюблене заняття, що функціонує на платформі інформаційних технологій та приносить грошову вигоду).

Узагальнення огляду зарубіжних інформаційних джерел відповідно до представлених концептуальних підходів розвитку безперервної освіти надають можливість виокремити змістові характеристики безперервної освіти з позиції врахування специфіки її реалізації (табл. 1, яку складено автором на основі опрацювання інформаційних джерел), як:

- освіти впродовж всього життя (притаманна соціально-орієнтованому підходу),
- освіти шириною в життя (притаманна демократичному підходу);
- освіти, сконцентрованої на постійному процесі навчання відповідно індивідуальних потреб та професійних цілей індивідуума (притаманна ринково-орієнтованому підходу).

Таблиця 1.

Зміст безперервної освіти, особливості та проблеми моделей її реалізації

Суть підходу	Розкриття змісту безперервної освіти	Особливості реалізації безперервної освіти	Проблеми реалізації безперервної освіти
Безперервна освіта, як освіта упродовж всього періоду життя	розглядається як освіта тривалість якої відповідає тривалості життя людини; передбачає поступовий розвиток і поновлення знань та навиків людини упродовж життя здебільшого формальними методами	реалізація безперервної освіти передбачає не тільки поступове проходження індивідуумом певних освітніх рівнів та отримання компетенцій, а складну структуру взаємопов'язаних секторів, яка містить безліч входів та виходів в процес продовження освіти та немає завершальних навчальних програм.	необхідна чітка регламентація переходів між різними освітніми рівнями в процесі безперервної освіти; потребують розробки механізми підтримки переміщення людини всередині системи освіти, а також із системи освіти на ринок праці і навпаки.

1	2	3	4
Безперервна освіта, як освіта шириною в життя	передбачає розширення напрямів навчання відповідно до різносторонніх інтересів діяльності людини, здобуття не тільки професійних компетенцій і знань, але й компетенцій, необхідних для покращення інших сфер життєдіяльності людини	реалізація безперервної освіти передбачає отримання знань і навиків за межами формальної освіти, тобто організація, регулювання і фінансування такої освіти здійснюється не тільки органами управління у сфері освіти, до цього процесу залучені також інші державні та недержавні організації, що відповідають за економічну і соціальну політику, зайнятість молоді тощо.	потребують узгодженості регламенти та процедури державних і недержавних органів регулювання сфери освіти, а також ефективні механізми координації їхніх дій; покращення координації зусиль для отримання освіти без відриву від роботи; має бути створена єдина система визнання отриманої освіти незалежно від форм і обсягів її отримання.
Безперервна освіта як освіта сконцентрована на постійному процесі навчання	ґрунтується на поглибленому та індивідуально орієнтованому навчанні, передбачає зміщення акценту від формальної ступеневої освіти до постійного засвоєння знань, здобуття нових компетенцій і навиків із використанням індивідуальних навчальних програм, зокрема і професійних.	реалізація такої освіти орієнтована на попит і передбачає, що поза межами формальної базової освіти, наступні напрями освіти, зокрема її зміст, обсяги, терміни навчання мають визначатися самим індивідумом залежно від його професійних цілей та життєвих потреб.	має бути визначена чітка і усвідомлена суспільна позиція індивідуума у виборі індивідуальних навчальних курсів щодо підвищення свого професійного рівня; гармонійне налагодження фінансових потоків щодо оплати за навчання (індивідуальні програми мають різну вартість).

Висновки і перспективи подальших розробок. Обґрунтування змісту безперервної освіти передбачає врахування дії таких чинників:

- значної кількості осіб, які мають потребу у безперервній освіті, різносторонній за формами, методами, тривалістю, кінцевими результатами;
- низький рівень знань і навиків окремих категорій осіб у професійній діяльності для виконання кваліфікованої роботи та участі в суспільному житті країни;
- розвиток приватного сектора економіки, який потребує кардинального підвищення фаховості зайнятих у зв'язку з глобалізацією і суттєвими технологічними змінами.

Таким чином, під впливом цих чинників розуміння сутності безперервної освіти поступово переходить від її сприйняття відповідно до соціально-орієнтованого підходу як шансу для кожного досягнути життєвих цілей через освіту (навчання для всіх), демократичного підходу як освіти для всіх, хто має можливості та бажання навчатися (навчання заради навчання і особистісного розвитку) до сучасного ринково-орієнтованого підходу, відповідно до якого розвиток знань і навиків має відповідати потребі економіки та роботодавців у кваліфікованій і гнучкій робочій силі (навчання для отримання роботи і відповідності ринку праці).

Отже, відповідно до сучасного європейського підходу безперервна освіта розглядається переважно як засіб адаптації трудових ресурсів до потреб функціонування

глобального ринку праці та економіки знань.

Реалізація безперервної освіти відповідно до представлених підходів передбачає розробку різних механізмів розподілу витрат на освіту серед її учасників – приватних осіб, навчальних закладів, роботодавців та держави.

Література

1. Якість економічного зростання / В. Томас, М. Дайламі, А. Дарешвар та ін.; [пер. з англ.]. – К.: Основи, 2002. – 350 с.
2. За даними сайту освітній портал // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osvita.org.ua>.
3. Данилишин Б. Через модернізацію освіти до економіки знань / Б. Данилишин, В. Куценко // Науковий світ. – 2010. – № 7. – С. 6–8.
4. Yeaxlee B. A. Lifelong Education / B. A. Yeaxlee. – London: Cassell, 1929. – 166 p.
5. Linderman Eduard C. The Meaning of Adule Education / Eduard C. Linderman. – New York: New Republic, republished by Oklahoma Research Centre For Commiting Proffesional and Higher Education, 1989. – 263 p.
6. Eduard C. Linderman. The Meaning of Adule Education. New York: New Republic, republished by Oklahoma Research Centre For Commiting Proffesional and Higher Education, 1989. – 196 p.
7. За даними організаторів веб-ресурсу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.infed.org>.
8. Centre for research in lifelong learning. Scottish Forum on Lifelong Learning Social Inclusion and Lifelong Learning Forum Report No. 2. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://crl.gcal.ac.uk/docs/2nd>.
9. Шеремет І. Соціальні виклики безперервної освіти / І. Шеремет // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Випуск 15. – 2009. – С. 587–592.
10. Lifelong Learning: the implication for the universities in the EU / Prepared by prof. Nikos Kokosalakis, prof. Maurice Kogan / Reference Period: from 1-11-1998 to 31-10-2000 / FINAL REPORT. Contract no:SOE 2 – CT98-2043.
11. A Memorandum on Lifelong Learning / Commission of the European Communities Brussels. – 30.10.2000 / SEC (2000). – 1832 / Commision Staff Working Paper // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bologna-berlin2003.de/pdf/memorandumEng.pdf>.
12. Miguel Palacios. Financing Lifelong Learning. – Washington, D. C., July 2002. Working Paper 2: Conceptualising lifelong learning: north-south divides / Julia Preece, January 2005 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gla.ac.uk/centres/cradall/docs/02workingpaper.pdf>.
13. Lifelong Learning in Greek Universities: policies, practise and prospects/Nikos Kokosalakis/European Journal of Education, Vol.36, # 3, 2001. – 362 p.
14. Lifelong Learning in Australia. Lonise Watson / Lifelong Learning Network, Division of Communication and Education, University of Canberra/03.13 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dest.gov.au/NR/rdonlyres/DBF92E3299DA-4253-9C81F52157022BF6/805/03_13.pdf.
15. Making a European area of lifelong learning a reality // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu.int/comm/education/policies/lll/life/communication/com_en.pdf.

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті викладено основні проблеми обліку та відображення у фінансовій звітності інноваційної діяльності, надано рекомендації з покращення аналітичності обліку інноваційних об'єктів. Проаналізовано умови щодо визнання продуктів та продукції інноваційними відповідно до Закону «Про інноваційну діяльність».

The article presents the main issues reflected in the accounting and financial reporting innovation, recommendations for the improvement the analytical account of innovative objects. The conditions on the recognition of products and product innovation according to the Law «On innovation activity» are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із недоліків сучасного обліку є відсутність системи облікових регістрів і бухгалтерських рахунків для відображення витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності. Чинні облікові моделі не адекватні різновидам інноваційних процесів і не надають достатньої кількості достовірних даних для проведення економічного аналізу в сфері інновацій. У зв'язку з цим необхідною є розробка науково обґрунтованої системи обліку й аналізу витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності промислових підприємств.

Інформаційні системи управлінського, бухгалтерського та податкового обліку, а також економічного аналізу мають створити необхідні умови для розширення, прискорення й підвищення ефективності процесів створення та реалізації різних видів інновацій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання щодо організації та методології обліку інновацій на підприємствах України не є достатньо дослідженими вченими та фахівцями бухгалтерського обліку. Наразі ці питання розглядали у своїх працях Я. Д. Крупка [1, с.11-18], О. В. Кантаєва [2, с.24-30], О. Мінаков [3, с.126-139], Т. Шири [4, с.726-734], М.С. Пушкар [5, с.285-302], однак проблеми обліку інноваційної діяльності дотепер цілком не вирішені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для комплексного вирішення проблем обліку інноваційної діяльності потребує дослідження уточнення об'єктів обліку інноваційної діяльності, використання методів оцінки інновацій на момент визнання, використання алгоритмів обліку інноваційних процесів з виокремленням витрат та доходів.

Постановка завдання. Формування основних проблем обліку інноваційної діяльності на підприємстві та методичних засад відображення інновацій у бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розширення облікової системи відповідно до її інформаційного наповнення відбувається як в підсистемі фінансового обліку, де постійно з'являються нові поняття та об'єкти, так і в підсистемі внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, контролінгу, які орієнтуються на всебічне забезпечення внутрішніх користувачів інформацією про наявні господарські процеси підприємства в будь-який час.

Формування системи обліку інноваційної діяльності передбачає використання всіх елементів методу бухгалтерського обліку (документації, оцінки, калькулювання, рахунків обліку, звітності) до об'єктів обліку.

Суть та регулювання інноваційної діяльності підприємств регламентується Законом України «Про інноваційну діяльність» та Законом України «Про інвестиційну діяльність», де інновація визначається як одна з форм інвестицій [6; 7, с.215-263].

У Законі України "Про інноваційну діяльність" інновації трактуються як

новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [6].

Проаналізовані умови щодо визнання продуктів та продукції інноваційними відповідно до Закону «Про інноваційну діяльність» (табл.1).

Таблиця 1.

Вимоги до визнання інноваційного продукту та інноваційної продукції

	Інноваційний продукт	Інноваційна продукція
Походження	Є реалізацією (впровадженням) об'єкта інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією(впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;	1.Є результатом виконання інноваційного проекту; 2.Може бути результатом тиражування чи застосування інноваційного продукту. 3.Інноваційною продукцією може бути визнано інноваційний продукт, якщо він не призначений для тиражування.
Якісні характеристики науково-технічного та технологічного рівня	Розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень.	Порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники.
Рівень новизни	В Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко - економічні показники.	Така продукція виробляється (буде вироблена) в Україні вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоздатною і має суттєво вищі техніко-економічні показники.
Кваліфікування	Рішення про кваліфікування продукту інноваційним приймає Установа чи її регіональне відділення за результатами експертизи.	Рішення про кваліфікування продукції інноваційною приймає Установа чи її регіональне відділення за результатами експертизи.

Дані таблиці дозволяють визначити основні чинники, що необхідно враховувати при розробці методик оцінки та аналізу інноваційних продуктів та продукції та визначення об'єктів обліку як інноваційних: походження, якісні характеристики науково-технічного та технологічного рівня, рівень новизни, наявність рішення про кваліфікування. Означені чинники мають лише понятійне визначення, але відсутність кількісного виміру та затверджених методик, що дозволяє це зробити, ускладнює визначення об'єктів обліку, що необхідно ідентифікувати як інноваційні.

Аналіз наведених вимог дозволяє зробити висновок, про необхідність отримання інноваційним продуктом або продукцією кваліфікаційного свідоцтва, для визначення його в обліку як інноваційного.

Але це можливо зробити вже на заключному етапі розробки чи впровадження інновації та залишає відкритими питання щодо обліку інноваційних процесів до визнання продукту або продукції інноваційними.

Об'єктами інноваційної діяльності за Законом є:

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції [6].

Зазначені у Законі об'єкти повинні стати об'єктами обліку. Для відображення витрат, джерел фінансування та результатів інноваційної діяльності необхідно використовувати алгоритми обліку, що дозволяють виокремити витрати та результати інноваційної діяльності за центрами відповідальності та окремими об'єктами.

Постає достатньо питань для визначення окремих понять наведених у законі щодо окремих об'єктів.

Так відповідно до Закону інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції [6]. Визначення програми у чинному Законі не надано.

Інноваційну програму можна характеризувати як комплекс інноваційних та інвестиційних проектів, узгоджених за термінами їх виконання, виконавцями, ресурсами, обсягами та джерелами фінансування, який забезпечує ефективне вирішення завдань по створенню та реалізації інновацій.

Також нерозв'язаним у методичному плані залишається питання щодо термінів, протягом яких продукція, що випускається на підприємстві, вважається інноваційною. Ніяких вказівок, щодо цього немає у нормативних документах. У той же час у статистичній звітності, що формує базу даних для макроекономічного аналізу та управління визначено, що інноваційна продукція – це:

- продукція, що зазнала значних технологічних змін (її технічні характеристики і сфера використання значно відрізняються від технічних характеристик і сфери використання продукції, що виготовлялася раніше) або заново введена (принципово нова) продукція протягом останніх трьох років;
- традиційна продукція, параметри якої значною мірою вдосконалені чи модифіковані протягом останніх трьох років;
- інша інноваційна продукція, введена протягом трьох останніх років, що базується на впровадженні нових чи значно вдосконалених виробничих методів, які передбачають застосування нового виробничого устаткування, нових методів організації виробництва чи

їх сукупності тощо [7, с.215-218].

Таким чином, відповідно до вимог статистичного обліку термін визначення продукції як інноваційної складає три роки. Протягом цього періоду вона повинна обліковуватися в регістрах як інноваційна.

Організація обліку та аналізу повинна враховувати особливості визначення інноваційних проектів, програм та процесів, які також складають об'єкти інноваційної діяльності.

При організації обліку та аналізу інноваційної діяльності необхідно враховувати особливості визначення інвестиційної, операційної та фінансової діяльності у бухгалтерському обліку. Аналіз дефініцій видів діяльності показує, що інноваційна діяльність відбувається у ході усіх зазначених видів діяльності. Інноваційна діяльність безпосередньо пов'язується з інвестиційною діяльністю, яка відповідно до П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» характеризується як придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Витрати на інноваційні процеси можуть носити:

- капітальний характер та бути пов'язані з впровадженням нових типів виробництв, нових технологій, виробничого обладнання, технічним переозброєнням виробництва, переоснащенням устаткування, придбанням та впровадженням авторських прав, об'єктів інтелектуальної власності;
- поточний характер та бути пов'язані з операційною діяльністю, у ході якої створюються безпосередньо інноваційні продукти та інноваційна продукція.

Витрати інноваційної діяльності капітального характеру відображаються відповідно до алгоритмів бухгалтерського обліку на рахунку 15 «Капітальні інвестиції». Доцільним є впровадження субрахунків щодо відокремлення капітальних витрат, що мають інноваційний характер.

Інноваційна діяльність відбувається також у ході фінансової діяльності підприємства, у процесі якої акумулюються фінансові ресурси для забезпечення інновацій: інвестиційної діяльності, у ході якої проходить придбання основних засобів та нематеріальних активів для техніко-технологічного і інформаційного забезпечення та безпосередньо операційної діяльності, в ході якої відбувається виробництво та реалізація інноваційної продукції та продукту.

Джерела фінансування інноваційної діяльності - власні та запозичені, потребують відокремленого обліку з метою контролю за виконанням кошторису витрат.

Аналіз українського законодавства щодо бухгалтерської оцінки інновацій як об'єкта обліку показав ряд негативних чинників, які впливають на визначення достовірної та справедливої вартості інновацій в обліку [8]. Витрати на об'єкти інноваційної діяльності, що мають капітальний характер оцінюються виходячи з вимог П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 12 «Нематеріальні активи», оцінка яких проводиться переважно на затратній основі. Інноваційні об'єкти, які доцільно обліковувати за справедливою вартістю не відповідають умовам її використання при визнанні.

Для доведення облікової вартості до справедливої необхідно використовувати механізм дооцінки або зміни корисності активів. Завадою стає відсутність активного ринку інновацій та особливий характер інноваційних продуктів, вибір аналогів до яких стає складною задачею.

Система фінансового обліку в Україні не дає визначених методичних засад щодо облікового забезпечення процесу створення та використання інновацій:

- об'єкти обліку інноваційної діяльності не забезпечені відповідними рахунками бухгалтерського обліку;
- облікова інформація про інноваційні об'єкти формується з використанням загальних рахунків без відображення специфіки інноваційних процесів;
- на більшості підприємств відсутні регістри внутрішнього обліку, за допомогою яких

- можливо відслідковувати економічні показники інноваційної діяльності;
- у фінансовій звітності відсутні статті, що відображають доходи, витрати та результати інноваційної діяльності підприємства.

Відсутність методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку витрат інноваційної діяльності призводить до розпорошеності витрат по освоєнню нової продукції на різних рахунках витрат, що ускладнює визначення собівартості кожного етапу робіт і формування загальної суми цих витрат [9].

Серед методичних розробок, що пропонують схеми обліку інновацій, необхідно особливо відзначити пропозиції Я.Д. Крупки, який розглядає облік інноваційних процесів, через метод моделювання, виділяючи основні чинники, під впливом яких формуються організаційно-методологічні принципи обліку інноваційних програм: склад і порядок фінансування інноваційних проектів; послідовність списання інноваційних витрат на поточні витрати операційної діяльності або капітальні витрати; інноваційна інфраструктура підприємства.

У результаті послідовного комбінування зазначених чинників та їх ознак можна отримати усі можливі варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві. Кожна комбінація - це нова модель обліку, в поле логічних можливостей входять 28 моделей обліку.

У зв'язку з труднощами щодо визначення інноваційності продукції або продукту стають доцільними пропозиції щодо створення резерву забезпечення витрат інноваційної діяльності [1, с.11].

Створення резерву на фінансування витрат інноваційної діяльності пропонується проводити кореспонденцією рахунків: Дебет 23, 91-94 – Кредит 474. Списання витрат інноваційної діяльності за рахунок раніше створеного резерву :

Дебет 474 – Кредит 20,22,23,661,65,372,631,685 рахунків.

Розглядаються також пропозиції щодо введення окремого балансового рахунку «Витрати на підготовку й освоєння нової продукції й виробництва» [9]. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів" призначено для узагальнення інформації щодо здійснених витрат у звітному періоді, які підлягають віднесенню на витрати в майбутніх звітних періодах. До витрат, облік яких ведеться на рахунку 39, відносяться серед інших витрати, пов'язані з освоєнням нових виробництв та агрегатів. Аналітичний облік витрат майбутніх періодів ведеться за їх видами.

Таким чином, у межах 39 рахунку можливо виокремлення спеціального субрахунку щодо обліку витрат на підготовку й освоєння нової продукції.

Для виокремлення результатів виробництва нової продукції доцільно впровадити для визначення фінансових результатів облік собівартості реалізації інноваційної продукції на субрахунку 901 «Собівартість реалізації інноваційної продукції(продукту)», доходу від реалізації – на субрахунку 701 «Дохід від реалізації інноваційної продукції(продукту)». Впровадження субрахунків буде сприяти потребам визначення підприємства як інноваційного.

Відповідно до законодавства інноваційним підприємством визнається підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, якщо більше ніж 70 відсотків обсягу його продукції (у грошовому вимірі) за звітний податковий період є інноваційні продукти і (або) інноваційна продукція [6].

Крім того можлива організація обліку за новою продукцією для ринку України та новою продукцією для підприємства. Для визначення фінансового результату використовувати субрахунок 791 «Результат від реалізації інноваційної продукції (продукту)».

При списанні адміністративних витрат на фінансовий результат проводити їх розподіл між інноваційною продукцією та іншою продукцією відповідно до обраної бази (собівартості реалізованої продукції, умовно-натуральним показникам реалізації або

виробництва та іншим базам, що відповідають технологічним особливостям виробництва).

Витрати на збут доцільно списуватися на фінансовий результат за прямою ознакою або за допомогою обраної бази.

Витрати на НДДКР, що формуються на рахунку 941 «Витрати на дослідження та розробки» безпосередньо списуються на субрахунок 791 «Результат від реалізації інноваційної продукції (продукту)».

Облік інноваційних об'єктів з використанням наведених рахунків дозволяє підвищити рівень аналітичності прийняття управлінських рішень та контролювати виконання плану інноваційного розвитку підприємства, впроваджувати контролінг інноваційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Інноваційний напрям діяльності підприємства є багатограним і потребує різнобічного висвітлення в системі бухгалтерського обліку. На даний час у законодавчих актах не узгоджені питання визначення термінів, що, безумовно, ускладнює розробку методичних засад обліку, аналізу та оцінки інноваційних процесів суб'єктів інноваційної діяльності. Необхідно вносити зміни в нормативну базу, яка забезпечує регулювання питань оцінки інновацій та порядок проведення інноваційної діяльності підприємствами.

Проведений аналіз методичних засад обліку інноваційної діяльності визначає необхідність розробки та впровадження на рівні стандартів бухгалтерського обліку методичних рекомендацій з відображення на рахунках бухгалтерського обліку і в облікових регістрах витрат, доходів і фінансових результатів інноваційної діяльності та включення до Інструкції про застосування

Плану рахунків бухгалтерського обліку типової кореспонденції рахунків по відображенню витрат, доходів і результатів інноваційної діяльності.

Література

1. Крупка Я. Д. Варіанти обліку інноваційних процесів на підприємстві / Я. Д. Крупка // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 5 – С. 11–18.
2. Кантаєва О. В. Щодо методології обліку та аналізу інноваційної діяльності підприємств / О. В. Кантаєва // Економіст. – 2009. – № 3. – с. 24–30.
3. Мінаков О. В. Облік та аналіз в управлінні інноваційної діяльності підприємства: дис.. канд. економ. наук: Олександр Володимирович Мінаков. – К., 2008. – 253 с.
4. Шира Т. Методологія бухгалтерського обліку в системі оцінки та порівняння інноваційно – технологічного потенціалу господарюючих суб'єктів / Т. Шира // Формування ринкової економіки України: зб. наук. праць за матеріалами практичної конференції «Обліково – аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні». – Львів, 2005. – Спецвипуск 15 (частина 2). – С. 726–734.
5. Пушкар М. С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): [монографія] / М. С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2006. – 334 с.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40–IV.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2002. – 316 с.
8. Волошин І. В. Методичні підходи до оцінки інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_4/7_Volosh.pdf.
9. Моргунова Т. І. Проблеми інноваційної діяльності / Т. І. Моргунова, О. Л. Швиденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67132.doc.htm.

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗРУШЕНЬ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД

У статті представлено теоретичний підхід до визначення ступеня впливу оподаткування на економічне зростання національної економіки з урахування сучасних інституційних викликів щодо функціонування економічної системи, поданий у розрізі основних показників соціально-економічного потенціалу та економічного розвитку країни.

This article is presented the theoretical approach to definition of degree of influence of the taxation on economic growth of national economy taking into account modern institutional calls of functioning of the economic system, presented in the basic indicators of social and economic potential and economic development of the country.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах інституційних перетворень економіки України і формування нової інституційної парадигми економічного розвитку, яка передбачає побудову якісно нових соціально-економічних відносин на основі відповідних правил і норм, підвищеної актуальності набувають питання трансформації фінансового сектора держави в цілому та сфери податкових фінансів зокрема, особливо в світі прийняття Податкового Кодексу України. При цьому значна увага приділяється дослідженням макроекономічних передумов запровадження та реалізації ефективної податкової політики, функціонування на цій основі податкової системи, визначення її оптимальності й орієнтації на економічний розвиток у довгостроковій перспективі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Підґрунтям цього виступають численні теоретичні й прикладні розробки провідних учених – економістів, зокрема: серед вітчизняних В. М. Андрущенко [1, с.132-158], В. М. Геець [2, с.517-562], О. М. Гончарук [3, с.33-39], А. А. Гриценко [4, с.28-34], В. В. Небрат [5, с.43-48], до зарубіжних відносять О. В. Бузгаліна [6, с.423-457], А. А. Кураташвілі [7], М. Ю. Малкіну [8, с.41-49], Д. Норта [9, с.215-270], Дж. Робинсон, К. Сато, М. Ховарда та інших, що свідчить про гостроту, багатогранність й актуальність порушеної проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи ступінь розробленості та наявні здобутки фінансової науки щодо дослідження впливу оподаткування на економічне зростання, частково невирішеною залишається проблема визначення й формалізації залежностей між оподаткуванням та макроекономічними показниками, що визначають вектор економічного розвитку країни, розв'язання якої надасть можливість теоретичного обґрунтування ступеня впливу оподаткування на соціально-економічний потенціал економіки України в рамках наявних інституційних перетворень.

Постановка завдання. Представлена проблема потребує, на наш погляд, додаткових досліджень результатів і наслідків впливу оподаткування на траєкторію економічного розвитку України, на якість економічного зростання, його окремих складових, що й визначає актуальність проблематики даного дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оптимальність податкової системи визначається залежно від нагромадження і прагнення до максимізації, в певній часовій перспективі, цільових змінних, таких як частка споживання на одну особу, сукупне споживання (приватне й державне) на одну особу або рівень реального добробуту у вигляді матеріальних благ чи фінансових активів, рівня продуктивного нагромадження, проходить шляхом максимізації протягом зазначеного періоду. Нерівності, породжені в результаті

зростання на рівні розподілу благ, і колективні потреби, що виникли у процесі зростання, часто недооцінюються в силу оптимістичних сподівань на те, що в майбутньому нові досягнення в нагромадженні будуть здатні згладити перші й задовольнити другі. Більша частина моделей, що будуть представлені нижче, ґрунтуються на квантитавистському підході до економічного зростання та ролі оподаткування в ньому.

Податкова модель збалансованого рівня економічного зростання спирається на неокейнсіанські моделі економічного розвитку, де чинник оподаткування вводиться як визначальна складова збалансованого рівня економічного зростання. Узагальнимо модель для випадку, коли держава вступає у гру одночасно з боку оподаткування та з боку бюджетних видатків, частина яких, як передбачається, створює продуктивні потужності.

Якщо ми позначимо Y_t^c дохід від потужностей (тобто національний дохід, що забезпечує повне використання доступних запасів капіталу), I_t – розмір приватних інвестицій, G_t – розмір державних видатків, p – частку цих видатків, спрямовану на інвестування виробництва, σ – коефіцієнт середньої ефективності інвестицій, то «ефект потужності» можна представити у вигляді:

$$\Delta Y_t^c = \sigma(I_{t-1} + pG_{t-1}) \quad (1)$$

Збільшення національного грошового доходу, яке відбувається через миттєве зростання сукупного попиту, що, у свою чергу, викликане автономним збільшенням рівня приватних інвестицій, вимірюється «ефектом прибутку» $\Delta Y_t^m = \frac{\Delta I_t^m}{1 - c(1 - t_y) - g}$, де c

представляє природну схильність до споживання, g – розмір державних видатків у структурі державних доходів і t_y – рівень податкового навантаження. Тоді динамічна рівновага досягається за умови, що:

$$\frac{\Delta Y_t^m}{Y_{t-1}^m} = \frac{\Delta I_t^m}{I_{t-1}^m} = \sigma[1 - c(1 - t_y) - g(1 - p)]. \quad (2)$$

Також необхідно в кожному періоді прагнути повністю використати виробничі потужності, щоб рівень інвестицій, а отже, й сукупного попиту, збільшувався рівномірно на σs , де s – загальна схильність економіки до заощадження. Вираз $c(1 - t_y)$ відповідає в дійсності середній схильності до споживання домашніх господарств після сплати податків, а вираз $g(1 - p)$ – середній схильності держави до споживання.

Окреслення контуру дослідження аналізом «оподаткування – державні видатки» веде до висновку про існування великої кількості варіантів збалансованого зростання, навіть у випадку, коли c і σ є константами. Оподаткування, державні видатки та їх структура визначають збалансований рівень зростання, тобто гарантований; цей рівень, навіть якщо він гарантує повне використання існуючої продуктивної потужності, не гарантує повної зайнятості доступних виробничих потужностей. Таким чином, оподаткування може бути використане державою для досягнення мети – шляху збалансованого економічного зростання, що забезпечить повну зайнятість виробничих потужностей.

Стійкої рівноваги між ефектом потужності й ефектом прибутку не існує в тому розумінні, що виробники будуть прагнути до рівномірного збільшення рівня своїх інвестицій у розмірі σs . Аналіз оподаткування пропонує одну умову збалансованого зростання: він відмовляється від інтерпретації зростання в тій мірі, у якій залишає в тіні чинники, що визначають інвестиції. У цьому разі оподаткування відіграватиме важливу роль, тому що воно належить до факторів, що визначають процес нагромадження.

Узагальнимо модель для випадку, коли держава здійснює економічну регуляцію за допомогою податків, державних видатків і включення чинника оподаткування в дану проблематику [10, с.34; 11, с.351-353; 12, с.34-38]. Для того щоб дати пояснення варіантам економічного зростання й дифузійним викривлення економічного простору, що його супроводжують, базуватимемося на трьох рівнях зростання: реальному, що визначається загальним попитом; гарантованому, за якого використано весь потенціал виробничої потужності, та природному рівні зростання, що є максимальним потенційно досяжним у

довгостроковій перспективі. Таким чином, одержимо збалансоване зростання, коли реальний і гарантований рівні збігаються, та збалансоване зростання повної зайнятості в випадку, коли всі три рівні будуть рівними. Тут постає проблема узгодження між реальним і необхідним рівнями, тобто можливими дисбалансами в короткостроковому періоді, й визначення, якою мірою податки можуть допомогти їх уникнути. Розглянемо, як оподаткування фігурує в моделі реального попиту, в моделі виробничої потужності та як воно може бути використане з метою реалізації обраного шляху збалансованого економічного зростання.

Подано аналітично модель реального попиту та введемо в загальну макроекономічну тотожність податкову змінну t_y , що впливає на рівень реального економічного зростання:

$$Y_t^D = C_t + I_t + G_t; \quad (3)$$

$$C_t = (1 - s)(1 - t_y) Y_t^D; \quad (4)$$

$$G_t = g Y_t^D; \quad (5)$$

$$I_t = b(\pi - w t_y) Y_{t-1}^D. \quad (6)$$

Рівняння (3) є традиційною тотожністю, яка вказує, що виробництво за період t складається із приватного споживання C , державних видатків G і частки інвестування I .

Рівняння (4) показує, що приватне споживання за період є функцією наявного прибутку за даний період. Так, вираз $(1 - t_y) Y_t^D$ представляє прибуток за винятком податків приватного сектору, тобто його наявного прибутку, що складається з наявного прибутку домогосподарств і заощаджень підприємств.

Рівняння (5) показує, що державні видатки представлені виключно видатками на споживання. Рівняння (6) відображає пропорційне співвідношення чистого прибутку й попиту на приватні інвестиції, тобто прибутку після сплати податків за попередній період. Приватне інвестування більше не є автономним і залежить від певної фінансової поведінки підприємців. Передбачається, що загальний прибуток до сплати податків представляє також константну частину w від сукупності податкових виплат.

Частка чистого прибутку в національному доході залежить одночасно від:

- частки загальних доходів у національному доході, тобто від структури функціонального розподілу доходів;
- схильностей держави в оподаткуванні, тобто від рівня податкового навантаження;
- частки податків на прибуток серед інших податків, тобто від структури податкової системи.

З одного боку, підприємці прагнуть інвестувати постійну частину b свого попереднього чистого прибутку (середня або гранична схильність до реінвестування), з другого, параметр b може бути або дрібним, або множником. У першому випадку це змушує припустити, що підприємці згодні залучати кошти тільки після досягнення певної межі, що виражається в такому прагненні до самофінансування.

Таким чином, вибір рівня інвестування, а отже, рівня нагромадження, що є визначальним з огляду на прагнення до збалансованого зростання, не стає більш значимим поза моделлю в силу неявних причин, але залежить від фінансових і особливо податкових доходів. Поведінка держави щодо податків – незалежно від того, йдеться про їх розміри чи структуру, – здатна вплинути на поведінку підприємців, а отже, бути адаптованою до виконання, за потреби, умов цілеспрямованого шляху збалансованого розвитку.

Крім того, параметр b може бути непостійним і залежати від непрямой монетарної політики держави. Цей параметр (при $b > 1$) є зворотною функцією стосовно позикового відсотка. Це дає змогу лише сформулювати традиційну функцію інвестування Кейнса, проте з помітним поліпшенням: рівень планованого інвестування залежить не тільки від можливостей зовнішнього фінансування, він безпосередньо визначається можливостями самофінансування. Так, підприємці погодяться на збільшення своєї заборгованості, тобто допустять рівень самофінансування $a = \frac{1}{b}$ більш низький при зниженні позикового відсотка.

Держава може таким чином погоджувати фіскальну й монетарну політику для того, щоб впливати на розміри бажаного інвестування, а отже, й на обсяг сукупного попиту. Виявляється можливим, виходячи із системи з 4-х рівнянь із чотирма невідомими, визначити рівень зростання реального попиту:

$$\rho^D = \frac{Y_t^D - Y_{t-1}^D}{Y_{t-1}^D} = \frac{b(\pi - wt_y)}{1 - c(1 - t_y) - g} - 1. \quad (7)$$

Цей реальний рівень зростання буде позитивним, якщо:

$$b(\pi - wt_y) > 1 - c(1 - t_y) - g, \quad (8)$$

тобто коли відсоткове відношення чистого прибутку інвестованого або реінвестованого більше за відсоткове відношення національного доходу за період заощадження. Ми стикаємося, у відносних параметрах, з основною умовою будь-якого процесу зростання: національний дохід матиме місце, якщо бажане інвестування перевищує бажане заощадження.

Модель виробничої потужності або модель «вимог зростання» отримана при заміні попереднього рівняння (5) на таке:

$$Y_t^c - Y_{t-1}^c = \sigma I_{t-1}, \quad (9)$$

де σ представлено коефіцієнтом ефективності інвестування. Інвестування більше не сприймається як елемент сукупного попиту, а як сукупність матеріальних благ, що створюють приріст продуктивної потужності. Розмір чистих інвестицій, здійснюваних підприємцями в періоді $t-1$, спричиняє збільшення потужності виробництва, що буде повністю використано тільки якщо в той же період буде збільшений рівень інвестицій на таку суму, щоб ефект мультиплікатора, який виникає внаслідок цього, дав змогу реалізувати всю знову створену продукцію.

Рівень зростання національного доходу, що забезпечує повне використання запасу доступного капіталу, тобто гарантований рівень, виражається формулою:

$$\rho^c = \sigma [1 - c(1 - t_y) - g]. \quad (10)$$

Варто зазначити, що з одного боку, цей рівень априорі не має жодних підстав, аби привести до повної зайнятості доступної робочої сили, з другого боку, досягнення цього рівня викличе повне використання всіх чинників виробництва, тим самим не враховуються дисбаланси, які можуть виявитися в довгостроковому періоді в той момент, коли гарантований і природний рівні не збігаються, але враховуються дисбаланси в короткостроковому періоді.

Збалансоване зростання матиме місце, коли рівень росту реального попиту ρ^D дорівнює рівню росту виробничої потужності ρ^c , тому що в цьому випадку поведінка підприємців-інвесторів і домогосподарств-споживачів схвалить поведінку підприємців-виробників, тобто:

$$\frac{b(\pi - wt_y)}{1 - c(1 - t_y) - g} - 1 = \sigma [1 - c(1 - t_y) - g]. \quad (11)$$

Податкові параметри t_y і w можуть відігравати особливу роль у порівнянні ρ^D і ρ^c , із одного боку, та в піднесенні цієї рівноваги на рівень, що вважається оптимальним, з другого боку (який може бути, наприклад, рівнем повної зайнятості робочої сили). Насправді дана модель більше спрямована на те, як оподаткування може дозволити таку синхронізацію між реальним і необхідним рівнем та якою мірою воно може впливати на вибір рівня збалансованого зростання. Крім того, параметр b може бути постійним і тісно пов'язаним із монетарною політикою, що веде до розмежування підходів з огляду на вплив податкової політики на процес зростання. Розглянемо обидва ці випадки.

1. Випадок, коли схильність реінвестувати прибуток є постійною.

Рівень зростання виробничої потужності ρ^c , тобто національного продукту, що відповідає повному використанню запасу доступного капіталу (та який не обов'язково приводить до повної зайнятості чинників виробництва), може бути підвищений, збільшуючи коефіцієнт ефективності інвестування σ або зменшуючи схильність до споживання

домогосподарств s . Той самий результат досягається за інших рівних умов збільшенням рівня оподаткування t_y . Можна передбачити, що збільшення податкового навантаження підвищить потенційний рівень економічного зростання, оскільки він зменшує частку споживання в національному продукті та збільшує частку, призначену для формування капіталу, що вимагає від підприємців інвестування на належному рівні для гарантованого одержання прибутку y , отже, веде до збільшення обсягів виробництва протягом наступних періодів. Така податкова політика буде, однак, настільки менше ефективною, наскільки слабшим буде прагнення до споживання.

Рівень економічного зростання ρ^c також може бути збільшений шляхом зменшення частки державних видатків у національному продукті. Державні видатки розглядалися в моделі як виключно споживчі видатки: що меншою буде частина загальної продукції, яку вони споживуть, то більшою буде частина, яку можна буде спрямувати на формування капіталу. Якщо погодитися з гіпотезою щодо певної частини державних видатків, призначеної на інвестування, проблема підвищення рівня зростання ρ^c полягатиме в тому, щоб зменшити ті складові g , які представляють саме споживання. Сказане вище не означає, що політика, якої потрібно дотримуватися з метою підвищення ρ^c , повинна бути спрямована на регулярне зниження державних видатків. Збільшення податкового навантаження t_y компенсується збільшенням схильності держави витратити g , тобто при зростанні збалансованого бюджету спостерігається зменшення потенційного рівня зростання ρ^c . Це свідчить про те, що неврахування гіпотези про пропорційну частину державних видатків, призначену для інвестування, є серйозним недоліком цієї моделі. Якщо позначити частину державних видатків, призначену для інвестування у виробництво, через p і якщо $p > 1 - s$, то рівноважне збільшення бюджету насправді приведе до підвищення рівня зростання ρ^c .

Аналіз наведених рівнянь показує, що заходи, спрямовані на збільшення рівня зростання виробничої потужності ρ^c , мають на меті зниження рівня зростання реального попиту ρ^D . Якщо існує дисбаланс між ρ^c і ρ^D , тобто якщо реальний рівень зростання прагне перевищити необхідний, що за відсутності регуляторної економічної політики веде до розвитку інфляції, або якщо навпаки, реальний рівень нижчий від необхідного, що призводить до надкапіталізації, то можливо тими ж заходами відновити рівність ρ^c і ρ^D . Таким чином, у випадку тенденції до надлишку виробничої потужності $\rho^c > \rho^D$ буде можливо, зокрема, зменшити податкове навантаження, для того щоб збільшити приватний попит і схильність держави до видатків, аби підвищити державний попит. Можна буде також змінити структуру оподаткування, зменшивши частку податку на прибуток, тому що це сприятиме збільшенню приватних інвестицій. Ідентичні ефекти отримані завдяки збільшенню π , тобто шляхом зміни функціонального розподілу прибутку у фінансовому результаті, або завдяки підвищенню b – схильності до реінвестування.

2. Випадок, коли рівень самофінансування є змінною.

Монетарна політика повинна враховуватися поряд із податковою й бюджетною з того моменту, як необхідно утримувати рівновагу в часі між реальним і необхідним рівнями зростання, щоб це збалансування здійснювалося на певному рівні. Податкова політика в цій перспективі виступає лише як один із аспектів ширшої економічної політики й не може розглядатися незалежно від інших аспектів. Припустимо, що деякі параметри є постійними: коефіцієнт ефективності капіталу (σ), схильність до споживання (s), частка сукупного прибутку до сплати податків у структурі національного доходу (π). Припустимо також, що податкова структура є фіксованою, тобто частка податків на прибуток у загальній масі податкових надходжень зафіксована на рівні w . Стратегічними змінними, на які може впливати держава, є схильність до витрат g , рівень податкового тиску t_y і рівень процентної ставки r . Проблема координації монетарної, бюджетної й податкової політик порушується одночасно на двох рівнях [5, с. 34]:

- максимізації потенційного рівня економічного зростання;
- збалансування потенційного рівня або рівня повної зайнятості й рівня зростання сукупного попиту.

Ця проблема необхідної взаємодії монетарної політики, з одного боку, та бюджетної й податкової політик, з другого, розглядається деякими моделями, найчастіше посткейнсіанськими, іноді також неокласичного тлумачення: посткейнсіанські моделі пов'язані із проблемами регулювання зростання, а неокласичні – з визначенням оптимального рівня зростання для досягнення максимального потенційного рівня, що збігається з реальним рівнем зростання для уникнення дефляції або інфляції. Насправді з того моменту, як гарантований рівень забезпечує також повну зайнятість робочої сили, процес розвитку може виражатися тільки ціновим ростом.

Така постановка проблеми полягає в тому, щоб максимізувати рівняння:

$$\rho^c = \sigma[1 - c(1 - t_y) - g] \quad (12)$$

та зробити так, щоб була виконана умова стабільності:

$$\frac{f(r)(\pi - wt_y)}{1 - c(1 - t_y) - g} - 1 = \sigma[1 - c(1 - t_y) - g]. \quad (13)$$

1) Максимізація потенційного рівня економічного зростання.

Розглянемо певний рівень зростання ρ^c . Внесемо його значення в рівняння (12). Одержимо:

$$g = ct_y + 1 - c - \frac{\rho_1^c}{\sigma}. \quad (14)$$

Цей вираз є рівнянням прямої, що дає нам усі комбінації g і t_y , які роблять необхідний рівень зростання рівним своїй планованій значимості ρ_1^c . Таким чином, можна побудувати серію прямих для різних рівнів $\rho_1^c, \rho_2^c, \dots, \rho_n^c$. Ми припускаємо, що рівень зростання не буде негативним, для чого потрібно перевірити таку нерівність:

$$c(1 - t_y) + g < 1. \quad (15)$$

Нульовим рівень зростання ρ_0^c буде, якщо:

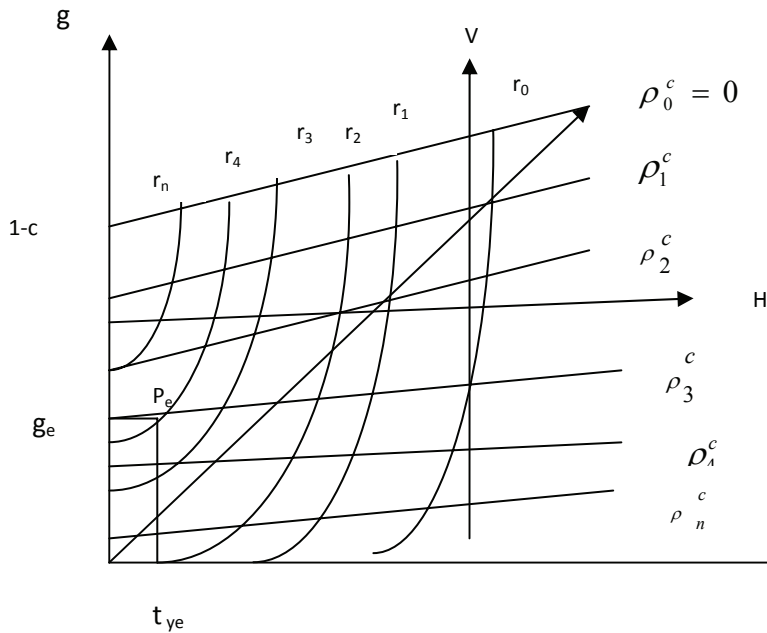
$$g = 1 - c(1 - t_y). \quad (16)$$

Це рівність прямої з нахилом c , коли $t_y = 0$, то $g = 1 - c = s$.

Таким чином, ми можемо побудувати карту прямих $g = f(t_y) + C$, прямих із нахилом c (при $0 < z < 1$), які взаємно паралельні. Константа C , варіюючись від $(1 - c)$ для $\rho^c = \rho_0^c = 0$ до $\left(1 - c - \frac{\rho_n^c}{\sigma}\right)$ для $\rho^c = \rho_n^c$, величина, що може бути негативною при значеннях, які дають змогу перевірити наступну нерівність:

$$c + \frac{\rho_n^c}{\sigma} > 1. \quad (17)$$

На рис. 1 відображено потенційно низький рівень (досить простежити напрямок горизонталі Н); утім, при аналізі рівняння слід було очікувати, що з огляду на рівень державних видатків $g = \bar{g}$ підвищений рівень податкового навантаження t_y спричиняє певний необхідний підвищений рівень зростання і слабкий рівень податкового навантаження. Податок стає засобом для того, щоб створити необхідні заощадження для нагромадження капіталу, але ці кошти необхідні й недостатні. Також потрібно, аби підприємці-інвестори затвердили вибір домогосподарств, які здійснюють заощадження, тобто щоб реальний рівень відповідав потенційному. З огляду на рівень податкового тиску $t_y = \bar{t}_y$ підвищений рівень державних видатків призводить до слабого необхідного рівня економічного зростання, тоді як низький рівень державних видатків пов'язаний із високим потенційним рівнем зростання (вектор V, рис.1). Оскільки будь-які державні видатки призначаються для купівлі споживчих благ, держава не бере безпосередньої участі у формуванні капіталу, й чим вищим буде державне оподаткування на виробництво доступних благ, тим слабшим буде потенційний рівень зростання, тому що частина, призначена для нагромадження, буде зменшена на стільки ж. У цьому сенсі гіпотеза державних витрат, призначена виключно для споживчих видатків, є обмежувальною.



$\rho_1^c, \rho_2^c, \dots, \rho_n^c$ – рівні зростання виробничої потужності економіки країни.

Рис.1. Максимізація потенційного рівня економічного зростання в залежності від комбінацій g і t_y (схильності держави до витрат і рівня податкового навантаження відповідно)

Отже, держава може прямо впливати на рівень збалансованого зростання, що може бути досягнутий завдяки координації податкової і бюджетної політики: співвідношення «податкові відрахування – державні видатки» не являє собою просту систему, похідну від макроекономічної системи, вона є визначальним елементом потенційного шляху росту цієї системи. Монетарна політика навпаки, не здатна вплинути на цей рівень, тому що в моделі вона враховується лише на рівні реального вибору, зробленого підприємцями. Адже ця сама політика, поряд із економічною, фінансовою, бюджетною, дає змогу реальному рівневі зростання відповідати необхідному рівню.

2) Збалансування потенційного рівня або рівня повної зайнятості й рівня зростання сукупного попиту.

З огляду на рівень ставки процента r існують різні комбінації схильності держави до витрат g і рівня податкового тиску t_y , які ведуть до рівноваги між вимогами й тенденціями зростання.

Розглянемо певну ставку процента $r = r_0$. Сполучення g і t_y повинні задовольняти виразу:

$$\bar{\sigma}[1 - \bar{c}(1 - t_y) - g] = \frac{f(r_0)(\bar{\pi} - \bar{w}t_y)}{1 - \bar{c}(1 - t_y) - g} - 1. \quad (18)$$

Ці умови перебувають на кривій (r_0) . Загальна форма цих кривих (r) показана на рис.1. Справді, коли відомо, що $b = f(r)$ і є функцією r , видно, що:

- при заданому рівні $\bar{g}$ збільшення t_y вимагає зниження r , аби підтримати рівноважне зростання. У міру того, як збільшується податкове навантаження, зустрічаються криві (r) , що більше відповідають низьким процентним ставкам;
- при заданому рівні $\bar{t}_y$ збільшення g вимагатиме підвищення r для підтримки рівноважного зростання. У міру того, як схильність держави до витрат збільшується, зустрічаються криві (r) , що відповідають вищим ставкам процента.

Висновки і перспективи подальших розробок.

На основі викладеного можна зробити такі висновки:

- 1) існує особливий необхідний рівень економічного зростання, пов'язаний із кожною

комбінацією податкового навантаження і схильності держави до витрат, тобто з кожною парою (t_y, g) . Розмір державного бюджету є визначальним для потенційного рівня економічного зростання. Наприклад, у точці P_e , де $t_y = t_{ye}$ й $g = g_e$, необхідним рівнем зростання, що відповідає повному використанню існуючих запасів капіталу, а також повній зайнятості доступної робочої сили, є ρ_3^c , тому що ця точка перебуває на прямій

ρ_3^c . Пошук потенційного рівня запланованого росту передбачає, що буде обрано відповідну пару (t_y, g) , тобто існує безліч комбінацій податкового тиску і схильності до витрат, потенційно здатних вивести економіку на шлях економічного зростання;

- 2) для кожної комбінації t_y і g існує процентна ставка r , потрібна для того, щоб надати можливість для збалансованого зростання, тобто для забезпечення рівності між вимогами й тенденціями зростання. Необхідний рівень процентної ставки r відповідає кривій (r) , котра проходить через точку з координатами (t_y, g) .

Так, знаючи значення запланованого рівня зростання, можна вибрати значення обох стратегічних змінних t_y і g , при цьому значення третьої змінної r визначиться вибором двох інших. І навпаки, при виборі планованого рівня зростання ρ^c і значення процентної ставки r

затверджена пара (t_y, g) виявляється якимось чином нав'язаною. Врешті, в випадку вибору рівня процентної ставки r та g , або t_y значення третьої стратегічної змінної (t_y або g), переважне значення рівня зростання, буде нав'язано. Таким чином, можна узагальнити, що для сучасних умов інституційної трансформації економіки України необхідно здійснити вибір оптимального з запропонованих вище варіантів з метою формування ефективної податкової системи, орієнтованої на економічний розвиток у довгостроковій перспективі.

Література

1. Андрущенко В. Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / В. Л. Андрущенко. – Львів: Каменяр, 2000. – 360 с.
2. Геєць В. М. Держава, суспільство, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: 2009. – 864 с.
3. Гончарук А. Г. Вплив бюджетної політики на розвиток національної економіки / А. Г. Гончарук // Фінанси України. – 2006. – № 12. – С. 33–39.
4. Гриценко А. А. Институциональные ответы на вызовы современного глобального кризиса / А. А. Гриценко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Выпуск 37–1. – 2009. – С. 28–34.
5. Небрат В. В. Генезис финансовых институтов как основы рыночных преобразований / В. В. Небрат // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Выпуск 37–2. – 2010 – С. 43–48.
6. Бузгалин А. В. Теория социально-экономических трансформаций (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. – М.: ТЕИС, 2003. – 680 с.
7. Кураташвили А. А. Мировой финансово-экономический кризис и проблемы институционального обеспечения социальной ориентации рыночной экономики / А. А. Кураташвили [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua>.
8. Малкина М. Ю. Мировой экономический кризис как фактор институционального развития мировой и национальных экономических систем / М. Ю. Малкина // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Выпуск 37–1. – 2009. – С. 41–49.
9. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 430 с.
10. Robinson J. Essays in the Theory of Economic Growth, Macmillan / J. Robinson. – 1962. – 137 p.
11. Sato K. Taxation and Neo-classical Growth / K. Sato // Public Finance. – N 3. – 1967. – P. 346–371.
12. Marc Morje Howard. The Weakness of Postcommunist Civil Society / Marc Morje Howard // Journal of Democracy. – 2002 – Volume 13, Number 1. – P. 32–41.

АНАЛІЗ, ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ МОРСЬКИХ ВАНТАЖОПОТОКІВ АР КРИМ ЯК СКЛАДОВОЇ ПОРТОВОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

Проаналізовано тенденції змін обсягів переробки вантажів у морських портах Автономної Республіки Крим за географією вантажопотоків. Відображено та спрогнозовано основні проблеми і перспективи формування вантажопотоків регіону у сучасних умовах.

The tendency of changes volumes of processing loads on geography of traffics to marine ports in the Autonomous Republic of the Crimea is analyzed. Basic problems and prospects of forming of traffics goods to region in modern terms are represented and prognosed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Морський транспорт є найважливішою сферою інфраструктурного забезпечення населення і народного господарства України. Україна має на узбережжі Чорного і Азовського морів достатньо розгалужене портове господарство. Вона знаходиться на шляху міжнародних транспортних коридорів і володіє могутнім портовим потенціалом. Пропускна спроможність 18 морських торговельних портів складає близько 180 млн. т. різноманітних вантажів у рік, а загальна протяжність їх причального фронту перевищує 38 км [1, с.25].

Модернізація транспортної інфраструктури країни, телекомунікацій і зв'язку поставлена на перше місце серед пріоритетів уряду у сфері народного господарства. Адже саме транспорт, зв'язок і енергетика формують загальні умови для розвитку інших видів діяльності для розвитку бізнесу. Стан цих складових є визначальним для потенційних інвесторів. Розвиток інфраструктури – головний пріоритет міжнародних фінансових інститутів. Частка підприємств транспортного комплексу у формуванні ВВП України займає близько 10 %, з них частка галузі морського і річкового транспорту – близько 14 %. Крім того, підприємства морського і річкового транспорту в 2009 р. отримали близько 13,1 млрд. грн доходів, що на 40 % більше, ніж в 2008 р., і перерахували до Державного бюджету близько 3 млрд. грн. [2, с.16]. Ці цифри підтверджують важливу роль водного транспорту в економіці країни, тому розвиток морегосподарського комплексу є одним з пріоритетних напрямів розвитку економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням розвитку портового господарства України, аналізу формування вантажопотоків морських торговельних портів присвячено значну кількість наукових розробок вітчизняних науковців та експертів. Серед них слід відзначити Б.В. Буркінського, А.М. Котлубая, М.І. Котлубая [3, с.12-18], які висвітлювали питання приватизації морських торговельних портів України та визначили напрямки інституційних перетворень, В.І. Чекаловця [1, с.32-39], який розкривав деякі аспекти розвитку портів у конкурентному середовищі та Д. Прейгера [4, с.24-36], який розглядав роль транзиту вантажів через морські торговельні порти України в економічному розвитку держави. Проте ряд теоретичних і практичних проблем ефективного управління державними морськими портами до тепер залишається невирішеним.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління портовим господарством України в сучасних умовах через економічну і політичну нестабільності зазнає ряд змін, які впливають на залучення вантажопотоків в країну, збільшення обсягів перевалки вантажів в портах, розширення і розвиток транспортної інфраструктури. Проблема вдосконалення управління і розвитку морського портового господарства вимагає вирішення, безпосередньо це стосується і його регіональних особливостей, зокрема в одній з його складових – кримському регіоні.

Постановка завдання. Наведене обумовлює мету даної статті: проаналізувати формування вантажопотоків АР Крим і визначити основні перспективні напрями розвитку портового господарства автономії в конкурентному середовищі. Відповідно до цієї мети в статті розглядаються різні аспекти, що впливають на формування вантажопотоків в морські порти АР Крим, виділяються основні проблеми підвищення привабливості державних торговельних портів в переробці іноземних вантажів і стратегічні напрями розвитку портового господарства республіки в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні як в Україні, так і в АР Крим морський транспорт у структурі вантажоперевезень знаходиться на третьому місці. Його частка в загальному обсязі перевезення вантажів республіки складає близько 7 % (табл. 1), тоді як частка перевезень залізничним транспортом складає 54 %, а автомобільним – 26 % загального обсягу вантажоперевезень.

Таблиця 1

Структура вантажних перевезень АРКрим за 2010 р. (січень-листопад) [5]

Групи транспорту	Перевезено вантажів	
	тис. т.	Питома вага в структурі перевезень, %
Усіма видами транспорту, у т.ч.	9979,5	100
залізничним	5437,8	54,49
автомобільним	2620,7	26,26
водним	635,2	6,37
авіаційним	3,7	0,04

Морські перевізники АР Крим виконують 26 % сумарного вантажопотоку країни. За останні п'ять років в розвитку комерційного вантажопотоку транспортного комплексу АР Крим не спостерігається чіткої динаміки. Динаміку перевезення морським транспортом АР Крим у 2005-2009 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Перевезення вантажів морським транспортом по регіонах України, тис. т. [6]

Регіон	Роки				
	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	8575,2	8664,9	9123,9	8228,2	4652,0
м. Київ	4162,2	4127,6	4236,9	3636,5	1683,7
м. Севастополь	—	208,1	246,3	325,2	290,5
Автономна Республіка Крим	952,9	1075,0	944,3	1038,2	924,4
Миколаївська область	49,7	23,5	18,9	23,3	6,5
Одеська область	2867,3	2808,3	2820,5	2234,2	1311,6
Херсонська область	543,1	422,4	762,3	649,4	237,0

У 2005–2007 рр. спостерігалось зростання обсягів перевезень вантажів, а в 2008–2009 рр. – спостерігається тенденція до їх зниження. У 2008 р. обсяг перевезених вантажів зменшився порівняно з попереднім роком лише на 9,9 %, у 2009 р. темп зниження склав вже 11 %, а в сумі – 148,5 тис. т. У цілому за п'ять років обсяг перевезених вантажів скоротився в 2 рази, що відбулося під впливом різноманітних економічних і політичних чинників, серед яких провідну роль останніми роками зіграла світова фінансово-економічна криза. Слід зазначити, що лише 7,9 % вантажів, які перевозяться в закордонному з'єднанні, відноситься до вантажів, які перевозяться між іноземними портами. Діяльність у сфері надання послуг морського транспорту і, зокрема, послуги з обробки вантажів, є однією з найбільш вагомих у галузі з тих, що забезпечує постійні зв'язки з багатьма країнами світу. Крім того, як стверджують експерти [4, с. 24], сьогодні переважна більшість (97 %) світових торгових зв'язків здійснюються морем. Тому роль морського транспорту в розвитку господарства регіону важко переоцінити. У 2009 р. підприємствами портової інфраструктури АР Крим транспортні зв'язки здійснювалися із 43 країнами світу.

Впродовж останніх років спостерігається позитивна динаміка зміни частки, виконуваної підприємствами автономії, у загальних обсягах обробки вантажів в Україні; за

даними Головного Управління статистики в АР Крим, цей показник коливається від 7,5 % до 8,7 %. Проте у структурі вантажопотоків основна частка вантажів, які пройшли обробку, є транзитною, їх обсяг за останній рік зменшився на 8,7 %, і складав 5,6 млн. т. (табл. 3).

Таблиця 3

Переробка вантажів у морських портах (торговельних і рибних)[6]

Показники	Роки					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Усього перероблено вантажів, тис. т.	7173,9	11261,2	12242,8	13203,8	12754,9	12138,7
- експортних	1438,3	3102,2	3520,3	3771,4	4021,6	4460,4
- імпортних	153,5	248,5	429,3	529,8	679,8	447,3
- транзитних	4705,1	5983,7	6401,0	7437,7	6109,8	5579,5
- внутрішнього сполучення	877,0	1926,8	1892,2	1464,9	1943,7	1651,5
Питома вага в загальному обсязі вантажів, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- експортних	20,1	27,6	28,7	28,6	31,5	36,7
- імпортних	2,1	2,2	3,5	4,0	5,3	3,7
- транзитних	65,6	53,1	52,3	56,3	47,9	46,0
- внутрішнього сполучення	12,2	17,1	15,5	11,1	15,3	13,6

Зниження спостерігається і в кількості замовлень на обслуговування вантажів внутрішнього сполучення (на 15,0 %) й імпортних (34,2 %) вантажів. У той же час більш ніж на 10 % збільшилася переробка експортних вантажів. Динаміка розподілу середньодобових обсягів переробки вантажів у морських портах (торговельних і рибних) за географією вантажопотоків представлена на рис. 1.

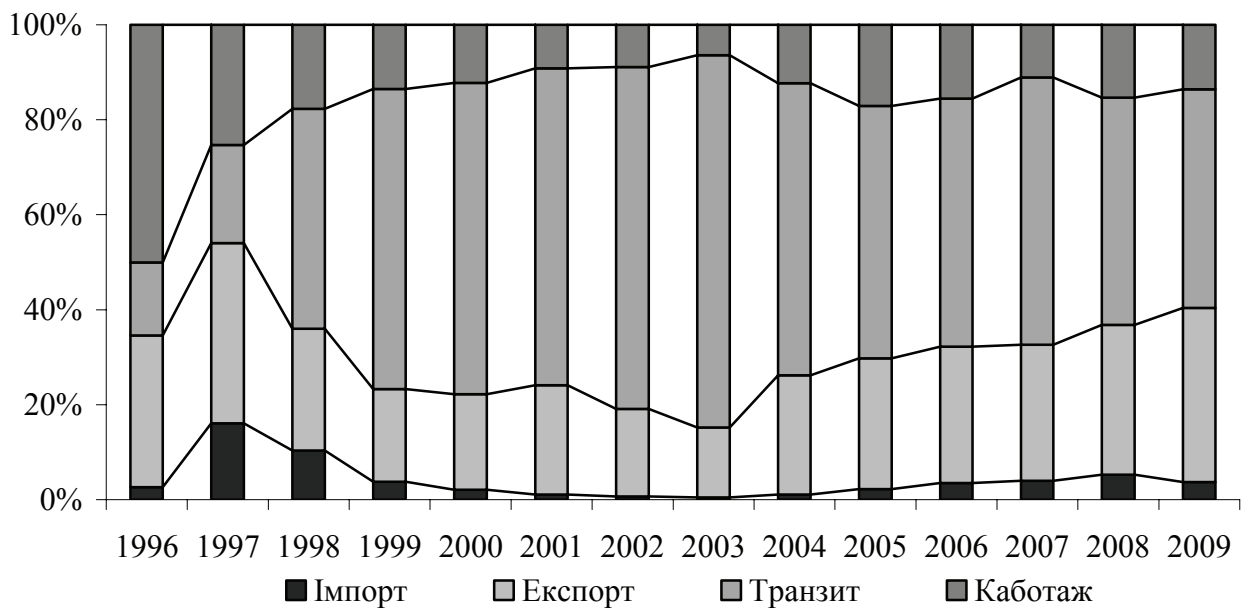


Рис.1. Динаміка розподілу середньодобових обсягів переробки вантажів у морських портах за географією вантажопотоків

Одна з головних причин негативної тенденції скорочення транзитного та імпортного вантажопотоку – тарифна система, що існує в Україні. Зокрема, у 2008 р. тарифи на здійснення навантажувально-розвантажувальних робіт у портах були підвищені на 43,96 %, а розміри цільових портових зборів – на 58 %. У цілому вартість заходження суден в українські порти майже вдвічі перевищила дану вартість в іноземних портах Чорноморського басейну. Поза сумнівом, це сприяло збереженню українських портів як функціональних одиниць народного господарства, проте в той же час стимулювало напрям вантажопотоку в порти Російської Федерації, Балтії та інших [5, с.27]. У зв'язку з цим у 2009 р. був виданий наказ Мінтрансв'язку України про заохочення власників вантажів до транзитних перевезень через морську територію України на підставі введення до встановлених в попередньому році акордних ставок знижок у розмірі 18–50 % [7]. Проте знижки встановлені лише для дев'яти

портів, що явно суперечить умовам здійснення економічної конкуренції.

Крім того, активізувалися дії Російської Федерації з нарощування темпів розвитку потужностей з переробки вантажів у портах Новоросійськ, Тамань, Темрюк й ін. Очевидно, це є загрозою для морських портів України з урахуванням подальшого скорочення обсягів переробки російських транзитних вантажів. Адже, за експертними даними [8, с.57], лише за перших 9 місяців 2009 р. українські порти втратили 12,4 млн. т таких транзитних вантажів. Можна лише сподіватися на те, що нова сторінка в українсько-російських економічних стосунках, початок якої засновано в 2010 р., сприятиме зменшенню напрямів вантажопотоку Російській Федерації від портів України. Що стосується географії вантажопотоку експортних вантажів, у міжнародному морському вантажообміні найбільш стабільною була співпраця підприємств морського транспорту з країнами Азії, з яких прибуло 55,8 % вантажів, СНД – 23,6 %, Африки – 12,8 %, Європи – 7,3 %, Америки – 0,5 %. У напрямі імпорتنих перевезень основними респондентами виступають: країни СНД, які дають 50,4 % вантажопотоку, Азії – 26,0 %, Європи – 22,6 % і Америки – 1,0 %. Що стосується транзитного вантажопотоку, то він в основному відповідає географії експорту і імпорту. Загалом його обсяги країни СНД кореспондують 98,1 % вантажів, Азії – 1,8 %, Європи – 0,1 % [9, с.18].

Лідером за всіма показниками у сфері переробки вантажів АР Крим залишається Російська Федерація. У транзитних вантажопотоках на її частку, як вантажовідправника, доводиться в даний час більше 78 % усіх транзитних вантажів. У загальному обсязі експортних операцій з обробки вантажів на неї доводиться майже чверть вантажообігу, в обсязі імпорتنих вантажів – 50,4 %. За 2009 р. було оброблено 5659,0 тис. т. вантажів, відправлених з Росії, серед яких вантажі на паромі (1943,7 тис. т.), вугілля (1412,1 тис. т.), зерно (1388,9 тис. т.), нафтопродукти (737,0 тис. т.). Вантажі, пунктом прибуття яких є вищеназвана країна, перероблені в обсязі 1051,5 тис. т., абсолютна більшість (90,9 %) яких – вантажі на паромі. Друге місце з переробки займає Казахстан. Майже кожна 7 тонна вантажів, оброблених в портах республіки, була пов'язана з цією країною. Вантажообіг між АР Крим і Казахстаном здійснюється тільки в транзитному сполученні. За даними Міністерства статистики АР Крим, у 2009 р. було оброблено 1072,1 тис. т. вантажів, відправлених з Казахстану, а це переважно нафта і нафтопродукти (99,8 %). Серед міст АР Крим найбільші обсяги експорту та імпорту послуг морського транспорту за аналізований період припадали на Керч і Феодосію. При цьому в Євпаторійському, Ялтинському і Севастопольському портах основну частку займали каботажні перевантаження (табл. 4).

Таким чином, ретроспективний аналіз формування вантажопотоків показав, що основу загального вантажообігу кримських портів (понад 80 %) складають експортні і транзитні вантажопотоки. За 2005-2009 рр. у середньому перероблено 9,1 млн. т, а щорічне збільшення вантажообігу в середньому склало 4 %. За останні п'ять років щорічне падіння переробки імпорتنих вантажів портами АР Крим в середньому складало 1,4 %, при цьому обсяги перевезень внутрішнім сполученням падали в середньому на 1 %, тоді як експортний і транзитний вантажообіг збільшувався в середньому на 6 %. Виходячи з даних тенденцій, розрахунковий перспективний вантажопотік через морські торговельні порти можна визначити на рівні 10 млн. т. у 2011 р.

Таблиця 4

Вантажообіг державних морських торговельних портів АР Крим, тис. т. [10, с.68; 11, с.72]

Порти	2005 рік				2009 рік			
	Експорт	Імпорт	Транзит	Каботаж	Експорт	Імпорт	Транзит	Каботаж
Євпаторійський	83,6	75,7	134,1	1536,7	126,4	94,9	164,4	1492,6
Керченський	655,8	153,8	3501,3	106,6	1781,5	10,7	2921,2	6,8
Севастопольський	191,9	29	—	88,6	71,7	14,9	27,9	287,2
Феодосійський	1258,6	3,1	95,3	3,5	776,6	126,7	1560,0	2,0
Ялтинський	—	—	—	281,5	1,5	—	—	149,5

Оснoву загального вантажообігу, як і зараз, складатимуть експортні і транзитні вантажі, при цьому цілком упевнено можна чекати зростання вантажообігу по цих напрямках перевезень. Крім того, аналіз і прогноз економічного розвитку України в цілому і АР Крим зокрема, а також країн, що є сусідами, показали деяке погиршення в економіці в умовах кризової ситуації, яке також дає підставу для прогнозів зростання вантажопереробки в морських торговельних портах АР Крим у зовнішніх напрямках на перспективу.

Очевидно, що при прогнозуванні формування вантажопотоків в портах АР Крим слід враховувати як внутрішні, так і зовнішні чинники.

До внутрішніх чинників, що безпосередньо впливають на майбутні обсяги вантажопереробки, слід віднести загальнодержавну політику тарифного, валютного, фінансового і інших видів регулювання діяльності галузі морського транспорту, проведення реформ у сфері розподілу портових функцій між державою і комерційними структурами, проведення заходів, сприяючих підвищенню інвестиційної привабливості об'єктів портового господарства, здійснення перетворень, направлених на нарощування потужностей морських портів і ефективнішого управління виробничими ресурсами, сприяння вирішенню проблем формування портового співтовариства і деякі інші стратегічні напрямки розвитку портового господарства країни в ринкових умовах.

На сьогоднішній день в портовому господарстві країни настають значні зміни. Міністерство інфраструктури України має намір боротися з фіктивним прибутком морських господарств. За підсумками першого кварталу поточного року підприємства «Укрморрічфлоту» (реорганізований до Державної адміністрації морського і річкового транспорту) відрпортували про чотирикратне зростання чистого прибутку. Так, у 2008 р. порти отримали 130,65 млн. грн. чистого прибутку, а в 2009 р. – 522 млн. грн. [12].

І, як стверджують експерти [2], не дивлячись на те, що морські торговельні порти, на відміну від інших підприємств транспортної галузі, постраждали від кризи менш за все (падіння вантажоперевезень у них коливається від 4 до 15 % проти 35 % в середньому по галузі), їх заслуга в підвищенні прибутковості невелика. Головними причинами отримання завищеного прибутку є низька вартість основних фондів і збільшення тарифів на вантажні роботи (на 44 %) і портових зборів для власників судів (на 58 %), без чого деякі порти України взагалі виявилися б збитковими.

У зв'язку з необґрунтованим зростанням прибутковості портів і неефективної їх діяльності зміни в портовому господарстві торкнуться переоцінки вартості основних фондів портів, перегляду договорів про спільну діяльність державних і комерційних структур портового господарства, зміни системи управління портами і навіть об'єднання деяких з них. Ці зміни можуть мати негативний характер впливу на формування вантажопотоків і інвестиційних вкладень у сферу портового господарства.

Позитивний вплив на формування вантажопотоків може надати тарифна політика держави, що має стимулюючий характер для залучення транзитних вантажів. Міністерство інфраструктури має намір знизити ставки на виконання робіт з транзитними вантажами у вітчизняних портах на 2011 р. Розмір знижок коливається від 18 % до 50 % – залежно від виду вантажу. Згідно з інформацією прес-служби міністерства «Укрморрічфлот» розробив проект наказу Міністерства «Про розміри знижок до граничних акордних ставок плати за виконання навантажувально-розвантажувальних робіт з транзитними вантажами в портах України на 2011 рік», який встановлює розміри знижок на роботи з транзитними вантажами у всіх вітчизняних портах [13].

Що стосується підвищення інвестиційної привабливості об'єктів портового господарства, Кабінет Міністрів затвердив концепцію закону «Про морську політику України» [12], який безпосередньо дасть можливість привернути інвесторів в порти, що залишилися після реорганізації. Інвестиції в основному повинні прийти від приватних інвесторів, які вже вкладають достатньо великі гроші, навіть при існуючому правовому вакуумі в транспортному законодавстві.

Нинішній рік привів до переформування вантажопотоків усередині України і

збільшення перевезення вантажів за допомогою внутрішнього сполучення. Аналітичні дані за останні роки демонструють ротацію серед стратегічних вантажів українських портів: якщо раніше це була сировина металургійної і хімічної галузей промисловості, то зараз найбільш ліквідним товаром стали зернові. Таким чином, на місце традиційної вантажної бази, обсяги якої істотно скоротилися, прийшла продукція аграрно-промислового комплексу. Відповідно, приватні структури скоректували свої інвестиції на роботу із зерновими вантажами і багато портів України знайшли порятунок у зерні (спеціалізовані причали для цього вантажу мають вже 12 з 18 морських портів). Хоча врожайність у 2010 р. зменшилась (за прогнозами, Україна експортує близько 17 млн. т. зерна в порівнянні з 24,7 млн. т. торік), багато портів оголосили про плани запуску нових або додаткових зернових терміналів, серед яких євпаторійський і керченський порти. За умов реалізації хоча б половини із заявлених державними морськими портами АР Крим проектів в середньостроковій перспективі профіцит потужностей по перевалці зерна істотно зросте. Дані перспективи у формуванні вантажопотоків безпосередньо вплинуть на зростання реалізації експортних послуг портами АР Крим. І окрім експорту вітчизняного врожаю, морським портам варто було б активно займатися залученням транзитних вантажів з Росії і Казахстану. Тому перспективи нових зернових терміналів у державних морських портах республіки залежатимуть від одного із зовнішніх чинників формування вантажопотоків – залучення транзитних вантажів.

Окрім зернових, намітилася тенденція до зростання вантажопотоків від хімічної галузі, а також оживає ринок перевалки металобрухту. Що стосується перевалки даних вантажів і перевантаження вугілля, то порти АР Крим можуть, замість збільшення обсягів перевалки російського транзиту, втратити їх. З метою усунення існуючого дефіциту в 2010-2011 рр. Російська Федерація планує збільшення власних потужностей з переробки вугілля до 70 млн. т. в рік [14]. Проте разом з прогнозами про продовження падіння потоку російських транзитних вантажів існують і обнадійливі моменти. Основним чинником, який може допомогти портам України успішно конкурувати з російськими портами, є можливий вступ Росії у ВТО. Одна з умов цієї процедури – вирівнювання залізничних тарифів на перевезення вантажів у напрямі російських портів. У такому випадку головна перевага російських портів буде ліквідована, а портовики СНД опиняться в рівних ринкових умовах. За оцінками фахівців [14], у випадку, якщо розцінки у напрямі морських портів і сухопутних кордон переходів стануть однаковими, в українські порти можуть піти до 100 млн. т. зовнішньоторговельних вантажів.

Кажучи про компанії, що володіють стабільними обсягами зовнішньоторговельних вантажів, не можна забувати про Казахстан. Останніми роками ця країна показує високі темпи розвитку, збільшуючи здобич енергоносіїв і урожаї зернових. Не маючи власних виходів до світових морських магістралей, уряд Казахстану ставить перед своїми підприємствами завдання по інтеграції в портову інфраструктуру найближчих приморських країн. На сьогодні казахські компанії володіють нафтовим терміналом в порту Батумі, зерновими терміналами у Вентспілсе і Баку і терміналом по перевалці зрідженого газу в Керчі. На даний момент Казахстан шукає можливості доставки своїх вантажів в обхід Російської Федерації, через Каспійське море, Кавказ і Чорне море. Враховуючи це, непогані можливості щодо залучення додаткових обсягів казахського транзиту виникають в Україні і, отже, у Криму.

Проте у зв'язку з цим виникають великі сумніви в конкурентоспроможності морських портів республіки. У 2008 р. в багатьох портах складалася ситуація, коли підприємства не могли переробити пропонований їм потік вантажів, унаслідок чого обороти втрачала галузь в цілому, оскільки ці потоки перенаправлялися в крупніші українські або закордонні порти. Тому в сучасних умовах розвитку ринкових стосунків з метою підвищення конкурентоспроможності державні морські порти АР Крим будь-якими шляхами повинні продовжувати механізацію, оновлення портових потужностей і збільшення пропускної спроможності.

Отже, не дивлячись на існування чинників, стримуючих зростання обсягів транзитних

вантажопотоків через морські порти, існують і позитивні тенденції. Проведення реформ в портовій галузі з метою створення максимально прозорих і зрозумілих умов для інвесторів і забезпечення адекватної пропускної спроможності транспортних шляхів сприятиме розвитку портового господарства регіону. За умови виконання даних заходів в українські порти будуть повернуті вантажовласники з Казахстану, Білорусі і навіть маючої власні порти Російської Федерації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз тенденцій та перспектив формування вантажопотоків державних морських торговельних портів АР Крим показує, що зараз більш за все затребувані комплекси для перевалки зернових і вантажів, які перевантажуються навалом. За результатами аналітичної оцінки показників портової діяльності та визначення тенденцій їх змінення, розрахунковий перспективний вантажопотік через морські торговельні порти у 2011 р. визначився на рівні 10 млн. т. Потенціал портів республіки – у потужностях, які націлені працювати на експорт. Резерв експортних потужностей доходить до 40 %, тоді як інші українські порти не призначені для роботи на імпорту вантажів, які перевантажуються навалом, скажімо, руди і вугілля. У 2010 р. більшості портів АР Крим вдалося переломити тенденцію до падіння вантажопотоків, і до тепер настрій на ринку перевалки забарвилися в позитивні тони. Таким чином, введення нових перевалочних потужностей і диверсифікація номенклатури стратегічних вантажів дозволить портам республіки повернути до себе вантажопотоки та значно поліпшити результати їх фінансово-господарської діяльності.

Література

1. Чекаловец В. Развитие морских торговых портов Украины в конкурентной среде / В. Чекаловец, С. Крыжановский // Экономика Украины. – 2006. – № 1. – С. 32–39.
2. Пантелеенко В. Водный транспорт – в числе приоритетов / Интервью Константина Ильниченко // Порты Украины. – 2010. – № 1. – С. 16–19.
3. Буркинский Б. О разгосударствлении морских торговых портов Украины / Б. Буркинский, М. Котлубай, А. Котлубай // Экономика Украины. – 2006. – № 11. – С. 12–18.
4. Прейгер Д. Грузовой транзит на морском транспорте: состояние, проблемы, перспективы для Украины / Д. Прейгер // Экономика Украины. – 2010. – № 10. – С. 24–36.
5. Вантажні перевезення за січень-листопад 2010 року / Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sf.ukrstat.gov.ua/ukotran1.htm#_van.
6. Головне управління статистики в АР Крим [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.sf.ukrstat.gov.ua.
7. Наказ Мінтрансв'язку України «Про затвердження Змін до Розмірів знижок до граничних акордних ставок плати за виконання навантажувально-розвантажувальних робіт з транзитними вантажами в портах України» від 23.07.2010 № 521 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0121-10>.
8. Шевченко М. Транзитные страсти / М. Шевченко // Порты Украины. – 2010. – № 3. – С. 57.
9. Статистичний огляд «Підсумки діяльності транспортного комплексу АР Крим за 2009 рік» / за ред. Н.О. Полонської, 2010. – 55 с.
10. Грузооборот морских торговых портов Украины за 12 месяцев 2005 г. // Порты Украины. – 2006. – № 1. – С. 68.
11. Грузооборот морских торговых портов Украины за 12 месяцев 2009 г. // Порты Украины. – 2010. – № 1. – С. 72.
12. Менше – да лучше / Д. Пархомчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://investory.com.ua/products_services/sectors/transport/menj6e_da_lu46e.
13. Минтрансвязи намерено ввести скидки до 50% на обработку транзитных грузов в МТП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tbu.com.ua/news/mintranssviazi_namereno_vvesti_skidkido_50_na_obrabotku_tranzitnyh_gruzov_v_mtp_.html.
14. Украинские порты: ключевой момент / Д. Щербаков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://tbu.com.ua/articles/ukrainskie_porty_kluchevoi_moment.html.

МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ В ТОРГОВЕЛЬНІЙ МЕРЕЖІ

Стаття присвячена проблемам управління ланцюгами постачання в торговельних мережах. Проаналізовано різні моделі управління логістичними ланцюгами торговельних мереж та переваги та недоліки їх функціонування. Проаналізовано вплив використання розподільчих центрів, співпраця з логістичними операторами та використання прямих поставок на товарооборот торговельних мереж.

The article is devoted to the problems of management by the chains of supply in point-of-sale networks. Different case frames by the logistic chains of point-of-sale networks and advantages and lacks of management by them are analyzed. Influencing of the using of distributive centers, collaboration with logistic operators and use of direct supplies on commodity turnover of point-of-sale networks is analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Організація ефективної реалізації товару споживачу є основною метою торговельної мережі і тісно пов'язана із забезпеченням цієї мережі товаром: у необхідній кількості, необхідної якості, в необхідному місці і з мінімальними витратами. Керівництво торговельних мереж часто стикаються з типовими проблемами в рішенні цієї важливої задачі – економічно ефективним забезпеченням товаром своїх магазинів. Побудова ефективної системи логістики є непростим завданням, а для українських компаній це завдання ускладнилося подоланням наслідків кризи в Україні, наслідком чого зменшились доходи від продажів, а клієнти (покупці) стали вимогливіші до якості, доступності і вартості товару. Щоб мати конкурентні ціни керівництво торговельних мереж має на меті удосконалити систему доставки і розподілу товару, що дозволить зменшити витрати і мати низьку вартість товару в порівнянні з конкурентами. Також в Україні ситуацію сильно ускладнює достатньо слабка розвиненість логістичної інфраструктури, ринку відповідних послуг і компаній – поставальників товару. Таким чином, роздрібні мережі вимушені брати ініціативу в свої руки і займатися організацією логістики повністю своїми силами або ж намагатися налагодити співпрацю з РЛ-операторами. Спробуємо розібратися в особливостях організації логістики різними методами і їх комбінаціями.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У яких започатковано розв'язання даної проблеми. Важливе методологічне та наукове значення в дослідженні питання щодо управління логістикою торговельних мереж мають роботи таких вчених: Л. Б. Миротина, І. Е. Ташбаева, Р. Л. Ларіної, М. Кристофера, Є. В. Крикавського, Дж. Шапиро, Є. В. Крикавського. У роботах вчених розглядаються поняття ефективності логістичної системи, представлені переваги та недоліки логістичних систем, також представлені формули за допомогою яких можливо розрахувати економічну ефективність логістики підприємства, або логістичного ланцюга. Також для аналізу практичної діяльності торговельних мереж використовувалась інформація роздрібного порталу retailstudio.org та allretail.com.ua [1; 2]. Але, не дивлячись на велику кількість досліджень, на даний час у спеціалізованій літературі з логістики не існує одноставної думки щодо вибору логістичного ланцюга та визначення ефективного функціонування логістичних ланцюгів підприємства. Праці науковців потребують подальшого розвитку в напрямі формування цілісної системи управління логістичними ланцюгами постачання, враховуючи особливості управління торговельною мережею та сучасним станом роздрібної торгівлі в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінювання

ефективності логістичних ланцюгів торговельних мереж, полягає в недостатності моделей та методичного інструментарію для оцінки їх ефективності. Не достатньо інформації, стосовно переваг та недоліків використання різних логістичних ланцюгів при управлінні суб'єктами мережевого бізнесу.

Постановка завдання. Подальший розвиток теоретичних положень щодо поняття «управління ланцюгами постачання», які необхідно розглядати як інтегральний підхід в логістиці; розгляд концепції управління ланцюгами постачання, як цілісної системи функціонування та взаємодії виробника, оптових, роздрібних, посередників та споживачів. Розгляд практичних аспектів при виборі найбільш оптимального, економічно вигідного ланцюга постачання торговельної мережі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для того щоб обрати найоптимальнішу, з мінімальним рівнем витрат, економічно вигідну модель управління логістичним ланцюгом постачання, потрібно врахувати багато факторів. Важливим для прийняття рішення є такі показники як: кількість магазинів в мережі, географія торговельної мережі, формат магазинів, асортимент представлений в мережі, графік постачань, кількість постачальників, управління запасами. Досвід зарубіжний а також українських торговельних мереж показує, що все частіше використовуються розподільчі центри (РЦ), як ефективна ланка логістичного ланцюга в цілому. Як відомо, надійність логістичного ланцюга залежить від надійності її самої слабкої ланки. Як правило, роздрібні компанії на початковому етапі свого розвитку використовують прямі постачання товару в магазин, оскільки це не вимагає значних інвестицій в організацію логістики, але із збільшенням об'ємів продажів і кількості магазинів виникають значні складнощі при використанні даного принципу. Кількість постачальників і об'єми постачань зростають, і управління процесом прийому товару на магазині стає достатньо складним заходом, який вимагає високої внутрішньої організації і все більш залежить від постачальників в питаннях своєчасності, якості і коректності постачань. Тому слабкою ланкою стає приймання товарів в магазин. А використання РЦ в такому випадку суттєво поліпшує ситуацію.

Організація логістики, забезпечення торгової мережі товаром власними силами може будуватися на 2-х принципах:

- товар поставляється в магазини через РЦ;
- товар поставляється в магазин безпосередньо від постачальника або дистриб'ютора.

Ця схема ефективна для роботи з локальними виробниками, з швидкопсувними товарами також якщо у постачальника продукції добре налагоджена логістика.

Організація прямих постачань в магазин завжди залежить від наступних чинників:

1. Виконання графіка залежить від магазину і постачальника товару. Як правило, в одному маршруті доставки декілька клієнтів і організованість кожного значною мірою впливає на виконання графіка в цілому. Практичний досвід показує, що в 65-75% випадках невиконання графіка відбувається через невиконання термінів приймання товару в магазині [3, с.243-268]. У решті випадків графік зривається із-за проблем на дорогах або технічних проблем з транспортом. Основні проблеми, що виникають при прийманні товару, пов'язані з якістю товару або якістю постачання (коли доставлений асортимент не відповідає заявці). Прийом постачань з відхиленням кількості займає додатковий час приймальників в магазині, що, зрештою, негативно відображається на графіку приймання інших постачальників – а значить тягне за собою і додаткові витрати на персонал.
2. Висока технічна оснащеність зони приймання в магазині. Для приймання товарів від постачальників необхідні відповідні умови: достатня площа зони приймання товару, підсобні складські приміщення, техніка для здійснення розвантаження/навантаження, обладнана рампа для приймання різного формату вантажівок, прилегла територія для очікування і маневрування вантажівок. Наявність всіх цих опцій в магазині дає можливість оптимізувати час приймання постачальників, що, у свою чергу, забезпечує наявність товару на полицях магазину і уникнути штрафних санкцій з боку постачальників за невиконання своїх зобов'язань.

3. Висока технічна оснащеність магазину. Вона припускає використання сучасного устаткування, яке забезпечує високу швидкість і якість приймання товару, зводячи до мінімуму помилки при прийманні товару. Також сучасні системи обміну даними дозволяють значно економити час на підготовку і розміщення замовлень, а інформованість про статус виконання замовлення (електронне підтвердження заявки) дає можливість підготуватися магазину до приймання товару завчасно.
4. Високий рівень підготовки персоналу при прийманні товару. Професійна підготовка персоналу при прийманні товару дає можливість уникнути великої кількості помилок при прийманні товару від постачальника. При постачанні товару існує ряд особливостей приймання того або іншого товару, таких як приймання вагового товару, акцизного товару, тари і незнання цих особливостей з боку відповідного персоналу магазину приводить до прямих і непрямих фінансових втрат торгової мережі.

Як ми бачимо, процес організації приймання прямих поставок – достатньо складний процес, який вимагає до себе високої уваги з боку менеджменту компанії. Організація прямих поставок має деякі переваги, в порівнянні з іншими принципами організації доставки товару в магазини: мінімальний рівень запасів в магазині (ефективно при високому рівні сервісу від постачальників). Але недоліків дана модель має значно більше: висока залежність від рівня логістики постачальника; обмеження, пов'язані з технічною оснащеністю магазинів; великі управлінські витрати при організації поставок в магазини; обмежені можливості для оптимізації витрат на логістику. Наведемо модель неупорядкованого управління логістичними ланцюгами поставок торговельних мереж, яка на даному етапі розвитку торгівлі використовується переважно в торговельних мережах, які мають в складі невеликі магазини, або мережі які мають кількість магазинів меншу ніж 25 одиниць [1].

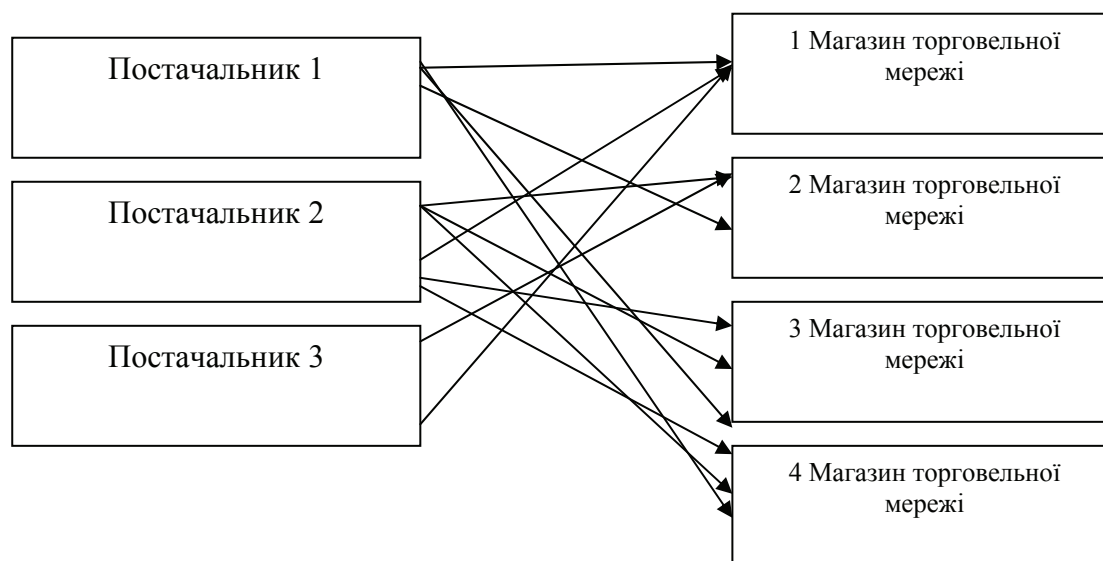


Рис. 1. Модель неупорядкованого управління логістичними ланцюгами поставок торговельних мереж.

Дана модель (рис.1) неупорядкованого управління логістичними ланцюгами торговельних мереж, які мають в складі невеликі магазини, характеризується практично повною відсутністю цивілізованої логістики. Кожен постачальник (виробник) доставляє власним транспортом свій товар в кожен з магазинів торговельної мережі [4, с.58-89].

Відповідно, в кожному магазині мережі існує черга з машин, які привезли товари, а в підсобних приміщеннях магазину розпочинається неупорядкованість з товарами, оскільки розвантажують автомобілі з товарами, які привезли постачальники іноді раніше, іноді пізніше потрібних строків замовлення. За таких умов, на складі магазину торговельної

мережі виникають ситуації, як відсутності необхідних товарів через не постачання, або надлишків товарів через попереднє постачання, що збільшує потребу в складських приміщеннях, збільшуючи витрати компанії.

Альтернативним варіантом організації доставки товару в торгову мережу є організація постачань товару через розподільний центр (РЦ).

На сьогодні багато роздрібних компаній приходять до вибору саме цієї моделі забезпечення торгової мережі товаром. Правильно організований РЦ (або мережа РЦ) дозволяє оптимізувати витрати на логістику в логістичному ланцюзі від постачальника до споживача.

Основне завдання цієї моделі полягає в тому, щоб доставити товар з мінімальними витратами на транспортування від постачальника на РЦ, і оптимальними партіями розподілити товар з РЦ по магазинах. Оптимальні партії повинні максимально задовольняти потреби конкретного магазину в потрібному асортименті на потрібний період часу (від 1-го до декількох днів), при цьому забезпечивши ефективне завантаження транспорту.

Таким чином, якщо торгова мережа з 100 магазинів працює з 10 постачальниками, то їй необхідно організувати 1000 маршрутів, а за допомогою РЦ їй необхідно організувати лише 110 маршрутів.

Розглянемо детально постачання товарів в магазин через РЦ:

1. Відкриття РЦ, перш за все, пов'язане з визначенням початкових даних для його функціонування: який товар (фізичні властивості товару: чи потрібні певні температурні режими, режими вологості для зберігання і обробки товару), об'єми товарних потоків і їх інтенсивність, кількість магазинів, які обслуговуються одним РЦ і їх географія, типи обслуговуваного транспорту. Початкові дані є дуже важливою інформацією, оскільки саме якість підготовки цих даних може допомогти уникнути помилок при організації РЦ, які в майбутньому обов'язково приведуть до додаткових фінансових витрат. Дуже важливою при організації РЦ є необхідність організації температурного режиму на складі, або наявність декількох РЦ з різними температурними режимами. Важливим фактором ефективності моделі управління є місце розташування РЦ. За традиційною класифікацією, розроблено Едгаром Гувером, існує три принципові стратегії розташування розподільчих складів: поблизу від ринків збуту, поблизу від виробництва або проміжне розташування [5, с.18]. Розташування складів поблизу ринків збуту полегшує поповнення запасів клієнтів. Географічні розміри ринку, який обслуговується таким складом, залежать від бажаної швидкості постачань, від середнього розміру замовлення і від величини питомих витрат на місцеве транспортування. Головними критеріями роботи таких складів є забезпечення належної якості обслуговування, що призводить до мінімізації логістичних витрат. Такі склади часто зустрічаються в торгівлі харчовими продуктами або промисловими товарами масового користування. Однак розміщення поблизу ринків збуту характерно для багатьох галузей. Така стратегія економічно виправдана, оскільки це найдешевший спосіб швидкого поповнення запасів.
2. Визначення з правом власності на РЦ, будувати чи орендувати складські площі. Як правило, на Україні для організації РЦ складські площі орендуються і в окремих випадках будуються власними силами. Будівництво власного складу достатньо капіталомісткий процес, що вимагає детальної стратегічної, операційної і економічної підготовки з боку менеджменту компанії [6].
3. Організація внутрішньо складських процесів. Організація процесів роботи на складі є одним з найскладніших етапів організації розподільного центру. Режим роботи РЦ торговельної мережі, як правило, – 24 години в добу і 7 днів в тиждень. У роботі складу задіяна велика кількість персоналу, що вимагає високої організації технологічного процесу і якісного менеджменту. Особливістю роботи розподільного центру є велика кількість операцій, пов'язаних з відбором і підготовкою збірних паллет для відправки в

магазини. Процес комплектації збірних палет вимагає значної уваги і концентрації з боку працівників, що, у свою чергу, вимагає їх якісного навчання і підготовки.

4. Технічне забезпечення роботи РЦ. Робота розподільного центру характеризується високою інтенсивністю процесів і великою кількістю різних операцій. Оборотноість складу стелажного зберігання коливається в межах 7-12 днів. Для забезпечення якісної роботи складу необхідне застосування сучасних систем управління складом (WMS), що дають можливість здійснювати контроль за роботою співробітників з необхідним рівнем якості і продуктивності. інакше кількість помилок, що допускаються при підготовці замовлень для магазинів, може зробити роботу РЦ неефективною для мережі в цілому із-за високої вартості і низької якості виконуваних операцій [7]

На сьогоднішній день розподільчі центри використовують такі торговельні мережі як: «АТБ», «Велика Кишеня», «Брусниця», «Сільпо», «Фора», «Наш край», «Барвінок», «Рукавичка». Торговельна мережа «АТБ» має 4 власних РЦ. В середньому один РЦ за одну добу приймає 130 постачальників, 170 автомашин. Максимально РЦ може прийняти 1200–1300 т. щоденно.

На розподільчому центрі зберігається 3 тис. асортиментних позицій. Склад обладнаний трьома видами стелажних систем. Також відомо що «АТБ» використовують «тягнучу» систему управління запасами. Враховуючи формат, асортимент та географічне розташування магазинів, торговельна мережа вирішила використовувати власні РЦ, на які припадає 80% всього товарообороту.

Введення РЦ в дію позитивно вплинуло на товарооборот «АТБ» та в 2010 він зріс на 48% в порівнянні з 2008 роком.

Торговельна мережа «Брусниця» досягла показника 40% товару, проходить через РЦ і планує збільшити даний показник в наступному році.

Деякі торговельні мережі використовують змішані системи розподілу. Підсумовуючи вищевикладене, слід позначити всі плюси і мінуси наявності РЦ для торговельної мережі (табл. 1).

Таблиця 1.

Переваги та недоліки використання різних форм доставки товарів

Система доставки Переваги та недоліки	Система доставки товарів через дистриб'юторів	Пряма доставка від виробника в торговельну мережу	Доставка через РЦ	Аутсорсинг логістичних функцій
Переваги для виробника / постачальника	Низький рівень операційних витрат	Високий рівень контролю за якістю обслуговування. Співпраця з важливими клієнтами	Зменшення затрат на доставку продукції	Зменшення затрат на доставку продукції
	Своєчасні платежі , легкий документообіг.	Додаткові об'єми продажів, завдяки можливості контролювати запаси товару в магазині.	Зменшення витрат на логістичні операції в цілому	Зменшення витрат на логістичні операції в цілому

1	2	3	4	5
Переваги для роздрібно́ї мережі	Можливість отримувати товари різних продуктових груп від одного постачальника і в одній доставці	Підвищення якості виконаних замовлень. Збільшення терміну продажу товару в магазині, за рахунок швидкого постачання	Додатковий дохід від логістичних операцій	Відсутність складських приміщень
	Можливість вирішувати операційні ускладнення на регіональному рівні	Підвищення прибутковості, за рахунок покращення торговельних умов	Підвищення ефективності приймання товарів, зменшення кількості поставок	Менша кількість поставок порівняно з прямими поставками
Недоліки для виробника/постачальника	Низький рівень контролю за якістю обслуговування вагомого клієнта, внаслідок чого зменшення продажів	Додаткові витрати на обслуговування клієнтів з малими об'ємами	Втрата контролю за переміщенням товару, відсутність товару на полицях	Втрата контролю за переміщенням товару, відсутність товару на полицях
Недоліки для мережі	Довготривалі терміни виконання замовлень	Опрацювання великої кількості приймання товарів мілких партій	Втрата прибутків за рахунок відсутності товару на РЦ	Втрата прибутку від використання власного РЦ

Переваги, які отримує торговельна мережа від утримання РЦ: підвищення доступності товару на полицях магазину на 10–15%, в порівнянні з прямими постачаннями по мережі; зниження витрат в мережі на утримання персоналу в магазинах (приймальники, вантажники) на 10–20%, за умови що частка поставок з РЦ не менше 80% від загального товарообігу магазину; зниження витрат на технічне забезпечення магазинів на 10–15%; зниження витрат в каналі дистрибуції на 30%.

Також сучасні РЦ використовують крос-докінг, завдяки якому досягається значна економія при транспортуванні продукції також доставка точно в термін. Технологія крос-докінгу полягає в прямому транспортуванні товару від виробника до місця перерозподілу і далі до магазинів, без затримання товару на території складу. Дуже зручно використовувати дану технологію при доставці сезонних товарів, що прискорює постачання в магазин з РЦ. Недоліки, від утримання РЦ: значні капітальні інвестиції в організацію РЦ; складність організації роботи РЦ (операційні ризики).

Також при використанні РЦ, скорочуються транспортні витрати, для постачальника, тому останні знижують ціни, тому що їм достатньо привезти одну велику партію товару один раз, а не кілька разів маленькі.

При цьому єдиний розподільчий центр може працювати як на великі міста, так і на

регіони, тому як в регіонах власні розподільчі центри потрібні тільки у тому випадку, якщо у компанії там достатньо велика мережа магазинів [6].

Також, є альтернативна використанню власного розподільчого центру, модель управління логістичними ланцюгами – аутсорсинг логістичних функцій. При якій всі логістичні функції торговельної мережі передаються на управління компанії – аутсорсеру.

Якщо говорити про аутсорсинг, торговельна мережа як клієнт, може розраховувати на: збільшення товарів на полицях на 1–2% від загального товарообігу; знижки від постачальників на 3–8% від цін, завдяки роботі через РЦ; зниження витрат, пов'язаних з інформаційним забезпеченням роботи і комунікаціям з постачальниками на 1–2% від цін (завдяки впровадженню тих же EDI-технологій); збільшення рівня доходу з кв. м торгової площі, завдяки скороченню запасів на складах в магазинах до 5%; мінімізація часу магазинів на приймання завдяки впровадженню повноцінного управління запасами на РЦ, що в цифрах – приблизно 1–2% від загальних адміністративних витрат магазинів і прямих витрат всієї мережі. Аутсорсинг в Україні використовують такі торговельні мережі як: «Фуршет», «Metro», «Ашан» [7].

Всі варіанти побудови логістики можуть ефективно функціонувати в компанії і забезпечувати магазини товаром, причому постачання через РЦ повністю не виключають прямі постачання товару в магазин або роботу через логістичних операторів, а тільки можуть звести їх до мінімуму.

Висновки і перспективи подальших розробок. Кожна торговельна мережа визначає для себе зручну систему доставки товарів. Вибір залежить від географії і формату магазинів мережі, асортименту, точності управління запасами, особливості товару і його доставки. Яку б систему не обрала мережа, частина товарів потрапляє напряму, без участі складу. Оптимальною можна назвати ту систему, при якій високий оборот складського запасу при невеликому об'ємі.

Чи впроваджувати власну логістику з своїм транспортом та розподільчими центрами, чи віддавати логістику на аутсорсинг рішення кожного окремого підприємства, на прийняття якого впливає багато факторів.

Отже, робимо висновок, що ефективність логістичного ланцюга (логістики підприємства) варто розраховувати як співвідношення прибутків, отриманих від використання логістики на підприємстві, або прибутків отриманих безпосередньо від використання певної ланки до логістичних витрат.

Після детального аналізу проведених розрахунків, можна зробити висновок про те, який з варіантів найменше витратний, найбільше ефективний, контрольований і зручний для торговельної мережі.

Література

1. Бізнес новини України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua>.
2. Роздрібний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://retailstudio.org>.
3. Шапиро Дж. Моделирование цепи поставок / Дж. Шапиро. – Спб.: Питер, 2006. – 720 с.
4. Миротин Л. Б. Эффективная логистика. / Л. Б. Миротин, И. Э. Ташбаев, О. Г. Порошина. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 160 с.
5. Ларіна Р. Р. Логістика: [навч. посіб.] / Р. Р. Ларіна. – Д.: ВІК, 2005. – 335 с.
6. Цацулин А. Аутсорсинг или собственная логистика? // Сайт Национальной логистической компании [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nlc.ru>.
7. Он-лайн ресурс про роздрібну торгівлю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://allretail.com.ua>.

АРХІТЕКТУРА ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОПТИМІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто вплив фінансової системи на соціально-економічний розвиток держави. Досліджено теоретико-методологічні основи щодо формування архітектури національної фінансової системи. Обґрунтовано концептуальні основи оптимізації розвитку фінансової системи України в сучасних умовах.

In the article influence of the financial system on socio-economic development of the state is considered. Theoretical and methodological bases of forming the national financial system architecture are explored. Conceptual bases of optimization the financial system development of Ukraine are grounded in modern terms.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах розвитку національної економіки важливим питанням є перегляд існуючих концепцій щодо ролі фінансової системи у забезпеченні стійкого економічного зростання. Світова фінансова та економічна криза продемонструвала ще раз – саме рівень фінансового розвитку та відповідність наявних механізмів фінансової системи стану, політиці національної економіки обумовлюють рівень економічного та соціального добробуту, стійкість та потенціал економічного розвитку країни. Саме тому в економічній літературі останніх двох десятиріч серед «нових» чинників економічного розвитку та ділових циклів досліджується фінансовий ринок [1, с.57]. Ц. Калдерон та Л. Лью фактично визнали, що недостатній розвиток фінансового сектора, насамперед за все, стримуватиме економічне зростання, особливо в перехідних економіках [2, с.2]. На думку Дж. Бертелемі та А. Варудакіс, недостатній розвиток фінансового сектора може стати серйозним бар'єром для зростання навіть при забезпеченні інших умов, наприклад, освіти, більш того, відсутність достатньо розвиненої фінансової системи, згідно з цими авторами, може погіршувати позитивний внесок освіти у зростання [2, с.12].

Разом з тим, якщо в розвинених країнах структура фінансової системи розвивається вже протягом відносно тривалого історичного періоду, то процес формування фінансової системи України ще не завершений, не дивлячись на значні зміни у фінансових відносинах протягом останніх років. Негативним є й те, що саме відсутність належних інституційних змін в перехідний період призвела до того, що фінансовий ринок став загрозою для соціально-економічної безпеки країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Ґрунтовні та системні дослідження відомих науковців щодо розвитку національних фінансових систем в XX ст. дозволили, по-перше, емпірично підтвердити «теорію первинності фінансового розвитку» [3] та гіпотезу «фінансової крихкості» [4, с.1-10]; по-друге, довести, що фінансовий ринок прискорює економічно зростання безпосередньо, або через НТП [5, с.169-170], та покращує ефективність економіки [6, с.717-738]; по-третє, встановити безпосередній зв'язок між розвитком банківської системи й ростом продуктивності праці та технологічними змінами [7, с.323-351]; по-четверте, підтвердити, що країни, де існувала більш складна й ефективна фінансова система, в подальшому стали лідерами в економічному розвитку [6, с.717-738; 8, с.597-605]; по-п'яте, виявити, що стабілізація та реструктуризація економіки неможливі без розвитку фінансового сектора [9, с.560-604] і, по-шосте, узагальнити, що фінансовий розвиток безпосередньо приносить користь найбільш вразливим верствам суспільства і це пов'язано з удосконаленням у розподілі доходів [10, с.26-43].

Питання економічної сутності та ролі фінансової системи в економічному розвитку

національної економіки досліджується й вітчизняними вченими, зокрема, в працях В. Базилевича, В. Зимовця, І. Лютого, О. Матюшина, С. Міщенко, С. Науменкової, В. Опаріна, М. Савлука тощо. У той же час багато аспектів даної проблеми залишаються недостатньо дослідженими. Так, у сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності світового господарства, коли існує проблема забезпечення національної економіки України необхідними фінансовими ресурсами, актуальним є питання щодо збалансування структури фінансової системи для забезпечення умов економічного зростання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання структури національної фінансової системи вперше запропонували розглядати А. Бут і А. Тхакор, які розробили теорію архітектури фінансової системи на основі визначення економічної суті та ролі фінансового ринку (в контексті фондового) та банківських установ, а також природи інформаційної асиметрії, яка визначає економічну поведінку агентів [11, с.693-733]. Відповідно, фінансова система в контексті цього розглядається як сукупність інститутів, що забезпечують рух грошових потоків та фондів грошових коштів з метою задоволення фінансових інтересів економічних суб'єктів на основі забезпечення реалізації інформаційної функції фінансової системи, функцій контролю й моніторингу, управління ризиками, мобілізації заощаджень, зниження витрат обігу.

У результаті в економічній літературі виокремили дві основні моделі національних фінансових систем: банківська (континентальна або німецька), де переважну роль у фінансовому секторі відіграють банківські установи (Німеччина, Японія, Франція), та фондово-ринкову (англосаксонську), у якій найбільш важливе місце у структурі фінансових інститутів займає ринок цінних паперів, особливо акцій (США, Велика Британія). І хоча деякі економісти (наприклад, А. Демерчук-Кунт і В. Максимович [12, с.341-370], В. Дементьєв [13, с.71-82]) стверджують про відсутність статично значимого зв'язку між структурою фінансової системи й темпами довгострокового економічного зростання, теорія й практика фінансового розвитку демонструє ряд явних переваг та недоліків кожної з моделей щодо створення умов ділової активності. Разом з цим, результати досліджень [наприклад, 14, с.6-36] підтверджують те, що банківська модель у світовій економіці є домінуючою, а фондові ринки можуть перешкодити економічному зростанню.

Важливо відзначити, що питання щодо того, яка модель є найкращою не є коректним. Важливим є лише те, яка модель за даних соціально-економічних, правових умов найкращим чином забезпечить активізацію та розширення напрямів руху фінансових потоків, оптимальні способи взаємодії економічних суб'єктів та структуру інститутів, які створюють умови ефективного функціонування національної фінансової системи.

Таким чином, враховуючи значимість фінансової системи в економічному розвитку, проблема розробки відповідних засад формування фінансової системи України, яка б сприяла стійкому соціально-економічному розвитку, є дуже важливою й актуальною в світлі світової фінансово-економічної нестабільності. Особливої уваги в контексті цього потребує питання визначення принципів та умов побудови ефективної фінансової системи на основі вибору оптимальної архітектури цієї системи, яка б визначила роль кожного з інститутів, оцінила їх взаємодію та визначила найкращу модель фінансування на основі аналізу впливу банків та фондового ринку на соціально-економічний розвиток. Саме це й повинно бути визначальним при формуванні інституційного каркасу, умов інституційного розвитку фінансової системи України.

Постановка завдання. Отже, метою даної статті є визначення та розкриття особливостей формування архітектури фінансової системи та теоретико-методологічне обґрунтування умов та механізмів її розвитку в умовах забезпечення стійкого зростання національної економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення існуючих досліджень та власні дослідження автора дозволяють виявити певні особливості функціонування банківської та фондово-ринкової моделі фінансових систем.

Історичний досвід розвинених країн світу демонструє, що саме поява фінансових інструментів, інститутів, ринків зіграло головну роль у розвитку торгівлі й індустріалізації (Англія (1750-1844 рр.), Шотландія (1750-1845 рр.), Франція (1800-1870 рр.), Бельгія (1800-1875 рр.), Німеччина (1815-1870 рр.), Росія (1860-1914 рр.), Японія (1868-1914 рр.), а також Аргентина, Бразилія, Німеччина, Індонезія, Корея, Тайвань, Чилі після другої світової війни). Більш того, залежність між темпами зростання національної економіки та розвитком фінансової системи на основі статистичного, економетричного аналізу підтверджено багатьма відомими економістами. Так, слід відзначити дослідження Р. Голдсмита на прикладі 35 країн, Р. Кінга та Р. Левіна [6, с.717-738] – 77 країн, Р. Левіна і С. Зервос – 42 країни, Т. Бек, А. Деміргук-Кунта, Р. Левіна – 150 країн, Р. Раджана і Л. Зінгалеса – 36 окремих галузей промисловості 41 країн тощо.

У період становлення фінансової системи переважними інститутами є банки (комерційні та ощадні) й інші депозитні інститути (кредитні спілки), які концентрують потоки збережень та здійснюють фінансування інвестицій в економіку. З розвитком, коли спостерігається зростання соціально-економічного добробуту, ринки цінних паперів стають більш ефективними ніж ринки банківських кредитів. Основними фінансовими посередниками стають страхові компанії, пенсійні, венчурні, взаємні фонди, інвестиційні банки. При цьому не останню роль відіграють й фізичні особи, які здійснюють операції на ринку цінних паперів як особисто, так і через посередників.

Перевага банків на етапі становлення фінансової системи пояснюється науковцями тим, що саме банківська організація є способом подолання історичного розриву у розвитку інститутів ринку капіталів. На їх думку, саме нерозвиненість ринку капіталу в кінці XIX ст. у Німеччині сприяла розширенню залучення банківської системи у фінансування та управління промисловими компаніями, а домінування банківської системи в Японії відобразила високий рівень недосконалості фінансових ринків та економічної нестабільності у післявоєнний період. Разом з цим, дослідження щодо зв'язку економічного зростання та корпоративних фінансів показали, що саме ці країни є прикладом динамічного економічного розвитку, структурної переорієнтації економічної системи на інвестиційне зростання. У результаті саме банки стають головним інститутом, який забезпечує підвищення ефективності ринків капіталу та прискорює їх розвиток на етапі становлення.

У той же час, перевага банківської моделі фінансування не гарантує високої ефективності фінансової системи – для її досягнення необхідне розвинене конкурентне середовище, приватні фінанси; мінімальні транзакційні витрати.

Континентальна модель підкреслює позитивну роль банків у мобілізації капіталу, визначенні найкращих проектів, контролі менеджерів компанії та управління ризиком, що позитивно впливає на ефективність розподілу ресурсів. Це пояснюється тим, що банки краще ніж ринок цінних паперів вирішують завдання отримання інформації про фірми й контроль менеджерів.

Однак банківські установи виявляються менш ефективними щодо збору та обробки інформації за умов нестандартних ситуацій щодо нових продуктів, технологій тощо. Таким чином, виявляється, що в порівнянні з ринковими системами банківські менш орієнтовані на фінансування найбільш прибуткових проектів, інновацій. Окрім того, фондово-ринкові системи посилюють конкуренцію і, таким чином, створюють більше стимулів для розвитку підприємництва, і, як наслідок, більше підходять економікам, які ґрунтуються на знаннях.

У той же час банківські кредити є більш доступними, ніж ресурси ринку цінних паперів для підприємств, які тільки створюються. Окрім того, економікам країн, у яких значну частку суб'єктів господарювання складають малі або середні підприємства (що, як правило, характеризує трансформаційну економіку або економіку, що розвивається) більш притаманна орієнтація на банки, а у випадку домінування великих фірм – на фондово-орієнтовані системи. У той же час, в період радикальних технологічних змін саме банківська модель виявляється гальмом розвитку інноваційного підприємництва. Уваги заслуговує

також те, що в країнах з континентальною моделлю банки надають, як правило, значну допомогу фірмам, які мають тимчасові фінансові труднощі, наприклад, через реструктуризацію кредитів. Якщо за звичайних обставин це надає стабільності системі, то в період радикальних змін обумовлює довгострокове неефективне використання ресурсів.

Відомо, що основною характеристикою фондового ринку є форма ефективності, яка визначається на основі якості інформації щодо його функціонування. При цьому, чим сильніше форма ринкової ефективності, тим менше можливості у учасників ринку цінних паперів отримати надприбуток. І хоча саме фондоворинкова модель фінансової системи зменшує витрати трансформації збережень в інвестиції, вищезазначене обумовлює негативний вплив на бажання економічних агентів довіряти свої збереження фінансовим посередникам на ринку цінних паперів. Окрім того, інформаційна ефективність необов'язково забезпечує Парето-оптимальну алокацію ресурсів у зв'язку з тим, що коливання цін в результаті зміни інформації потребує додаткових витрат на хеджування можливих збитків.

Порівняння англосаксонської і німецької моделей фінансових систем дозволяє визначити, що саме ринкові механізми забезпечують найширшу систему інструментів управління ризиками. У той же час банки теж мають здатність зменшувати міжчасові ризики, акумулюючи ліквідні кошти з низьким рівнем ризику. Однак це справедливо лише за умов слаборозвиненого ринку цінних паперів. В іншому випадку ці ризики краще страхувати на основі використання інструментів фондового ринку.

Щодо корпоративного контролю, то в умовах банківської моделі, для якої характерно високий рівень концентрації власності, існує можливість протидіяти менеджерам, які намагаються досягати своїх цілей, що суперечить інтересам власників, та забезпечувати більш ефективний розподіл ресурсів. В той же час, ринок акцій забезпечує корпоративний контроль за рахунок механізму поглинання та можливості кращої прив'язки винагороди менеджерів із результатами діяльності компанії, і виявляється кращим контролером у випадку інсайдерського становища банків.

Існуючі дослідження демонструють, що відносна ефективність банківських фінансових систем у порівнянні з ринковими залежить від контрактного оточення та ступеня агентських проблем. Фондово-ринкова система успішно функціонує лише в умовах сильного юридичного захисту прав власності та контрактів, ефективного функціонування судової системи, інформаційної відкритості. І хоча ця модель щодо перерозподілу капіталу на користь нових інноваційних фірм є більш ефективною, вона вимагає відповідних умов, механізмів, що й обмежує її поширення та реалізацію.

Так, С. Тадессе дійшов висновку, що ефективність фінансової архітектури залежить від структури економіки та її інституційного середовища. При цьому в країнах з розвиненим посередницьким сектором його «ринкова» орієнтація позитивно впливає на економічне зростання, в країнах зі слабкою посередницькою системою, навпаки, позитивно впливає на зростання «банківська» орієнтація. С. Тадессе звертає увагу на те, що в основі цієї залежності дія інституційних факторів: висока ступінь захисту власності і виконання законів. Виконання цих умов стимулює розвиток фінансової системи і особливо ринки капіталу; щодо банків, то вони відносно менш чутливі до «якості» інституційного середовища.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, дослідження демонструють, що кожна з визначених моделей фінансових систем – банківська та фондово-ринкова, має свої переваги та недоліки функціонування. При цьому домінування тих чи інших інститутів і загальний вплив фінансової системи на економічний розвиток обумовлені економічними, соціальними, політичними, правовими, історичними закономірностями. Важливими при цьому є й витрати щодо створення, експлуатації, трансформації структури фінансової системи, а також можливе обмеження розвитку інститутів в минулому, у тому числі з боку держави.

Такі закономірності обумовлені тим, що будь-яка фінансова система великою мірою залежить від траєкторії попереднього розвитку, а фінансовий ринок не здатний відповідати розвитку економіки без періодичного укріплення інституційної бази, особливо в умовах трансформації економіки, яка, як правило, характеризується неповнотою інформації, недостатнім рівнем захисту прав та інтересів економічних суб'єктів. У таких умовах, крім того, актуалізується питання забезпечення ефективності імпорту інститутів розвинутої економіки.

Відповідно, враховуючи те, що саме в середньорозвинених країнах, до яких можна віднести, на нашу думку, й Україну, найбільш виражений вплив фінансової системи на економічне зростання, першочерговим завданням соціально-економічного розвитку в нашій країні є оптимізація архітектури фінансової системи. Сучасний етап й потенціал фінансового розвитку в Україні дозволяє визначити, що перспективи функціонування національної фінансової системи пов'язані, насамперед, зі становленням стійкого, конкурентного, ефективного банківського сектора на основі закріплення оптимальних норм, правил, інституційних рамок.

Далі, в результаті зростання капіталізації фінансової системи з'явиться можливість вирівняти інституційну структуру фондового ринку, яка в результаті неефективної трансформації на протязі 1990-2000 рр. була сильно деформована, що позбавило фінансову систему і, в першу чергу, ринок цінних паперів здатності виконувати притаманні йому функції.

Аргументи на користь домінування банків в Україні обумовлені такими причинами.

По-перше, станом й умовами розвитку фінансового сектору, де саме для функціонування банківських установ існують більш привабливі економічні, соціальні, правові умови.

По-друге, неефективною правовою системою щодо розкриття інформації; захисту прав інвесторів; перевагою неформальних фінансових інститутів.

По-третє, банківське кредитування залишається на сьогодні не лише переважним зовнішнім джерелом фінансового розвитку суб'єктів господарювання, а єдино доступним.

По-четверте, формування, трансформація фондового ринку України потребує значних фінансових та транзакційних витрат.

По-п'яте, саме банківська модель орієнтована більше, на відміну від фондоворинкової, на концентрацію збережень як внутрішнього джерела подальших інвестицій, що вкрай важливо в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності та низької інвестиційної привабливості економіки України.

Однак важливо зазначити, що мова не йде про те, що необхідно спиратися лише на банківські установи. Це неможливо хоча б тому, що вони не здатні забезпечити реалізацію всіх функцій ефективною та стабільною фінансовою системою. У той же час комплексний розвиток фінансового ринку, тобто коли окремі сектори не мають пріоритетів, неможливий хоча б тому, що послуги банків не є комплементарними.

Отже, переважний розвиток банківських інститутів повинен забезпечити зростання капіталізації фінансової системи, що й створить умови раціоналізації та формалізації інституту фондового ринку.

Однак, якщо, відповідно до Р. Коузу, фінансові відносини – це набір контрактів, то стимулювання позитивної взаємодії між фінансовим розвитком й темпами економічного зростання можливе лише за таких умов: впровадження контрактного (договірного) права, яке захистить права економічних агентів та підвищить рівень довіри; формалізація фінансових інститутів, у тому числі за рахунок поширення конкуренції, відкритості, фінансової інтеграції, що знизить витрати здійснення фінансових операцій, ризики в результаті раціоналізації та стандартизації; поширення інформаційної відкритості, визначення та розподіл меж, повноважень фінансових інститутів, держави у системі контролю й регулювання фінансових відносин, в результаті чого буде забезпечено мінімізація

транзакційних витрат, ризиків; впровадження ефективної системи корпоративного управління, що дозволить мінімізувати агентські конфлікти, знизити витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою.

Досягнення визначених завдань буде можливим за умов, що держава забезпечить недоторканість (сталість) прав власності, макроекономічну стабільність, підтримку фінансового розвитку на основі врахування інтересів різних груп економічних суб'єктів, економічну ефективність державних інститутів та підтримку розвитку інформаційної інфраструктури фінансового ринку, політичну стабільність, суспільний консенсус.

Література

1. Столбов М. И. Влияние финансового рынка на экономический рост и деловые циклы / М. И. Столбов // Экономика XXI века. – 2008. – № 8. – С. 55–69.
2. Мішенін Є. В. Трансформація фінансових систем та їх роль в економічному зростанні / Є. В. Мішенін, Р. П. Косодій, А. О. Бондаренко // Наукові праці ДонНТУ. – 2010. – Випуск 38-3. – С. 10–19.
3. Rousseau P. L. Historical perspectives on financial development and economic growth / P. Rousseau // National bureau of economic research. – Working Paper 9333. – 2002 // [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://research.stlouisfed.org/publications/review/03/07/Rousseau.pdf>.
4. Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis / H. P. Minsky // The Jerome Levy Institute of Bard College. Working Paper. – 1992. – № 74. – P. 1–10.
5. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1983. – 455 с.
6. King R. G. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right / R. King, R. Levine // Quarterly Journal of Economics. – 1993. – № 108. – P. 717–738.
7. Aghion P. A Model of Growth through Creative Destruction / Aghion P., Hewitt P. // Econometrica. – 1992. – V. 60. – N 2. – P. 323–351.
8. Beck T. A New Database on Financial Development and Structure / T. Beck, A. Demirgüç-Kunt, R. Levine // World Bank Economic Review. – 2000. – № 14. – P. 597–605.
9. Майер Джеральд М. Основні проблеми економіки розвитку: [пер. з англ.] / М. Джеральд Майер, Е. Джемс Раух, Антон Філіпенко (кер. проекту та наук. ред.). – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
10. Li Hongyi Explaining International and Intertemporal Variations in Income Inequality / Li Hongyi, Squire Lyn, Zou Heng-fu // Economic Journal, Royal Economic Society. – 1998. – Vol. 108 (446). – P. 26–43.
11. Boot A. Financial System Architecture / A. Boot, A. Thakor // Review of Financial Studies. – Vol.10. – 1997. – P. 693–733.
12. Demirgüç-Kunt A. Stock Market Development and Firm Financing Choices / A. Demirgüç-Kunt, V. Maksimovic // World Bank Economic Review. – 1996. – № 10. – P. 341–370.
13. Дементьев В. Теории национальной экономики и мезоэкономическая теория / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2002. – № 4. – С.71–82.
14. Deidda Luca, Fattouh Bassam Banks, financial markets and growth / L. Deidda, B. Fattouh // Journal of Financial Intermediation. – 2008. – Vol. 17(1). – P. 6–36.

ТРАНСКОРДОННИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ АГРАРНОГО ТУРИЗМУ

Визначено фактори впливу транскордонного співробітництва на розвиток аграрного туризму в Євросоюзі «Нижній Дунай». Запропоновано функціонально-структурну схему розвитку аграрного туризму в регіоні, напрямки та завдання регіональної економічної політики в контексті формування стратегії розвитку підприємництва на ринку агропозитивних послуг.

The factors of influence of transfrontal collaboration are certain on development of agrarian tourism in European Region "Bottom Danube". The functionally-structural chart of development of agrarian tourism is offered in a region, directions and tasks of regional economic policy in the context of forming of strategy of development of enterprise at the market of agrarian recreational services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтеграція в економічні структури Європейського Союзу потребує від України розроблення та вдосконалення моделі взаємовідносин центра та регіонів, яка б відповідала принципам, стандартам, нормам та механізмам регіональної політики Євросоюзу, сприяла розвитку нових форм співробітництва між регіонами, а також міжнародного співробітництва територій, особливо на сучасному етапі становлення України.

Один з інструментів успішної політики регіонального розвитку, який останнім часом набуває поширення, є активізація прикордонного та транскордонного співробітництва, тому актуальним сьогодні є аналіз розвитку транскордонного співробітництва в сфері туристично-рекреаційного підприємництва, а саме аграрного туризму.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми транскордонного співробітництва України досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці та фахівці. Вони знайшли відбиток у численних публікаціях таких авторів як П. Бельський, О. О. Другов, С. Максименко, Ю. Макогон, Н. Мікула та ін. [1, с.6-106; 2, с.408-412; 3, с.205-208].

До розробки стратегії транскордонного співробітництва на сучасному етапі залучені колективи вищих навчальних закладів, у тому числі кафедри економіки та управління туризмом ОДЕУ та інших наукових установ регіону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Повного комплексного аналізу транскордонної співпраці для розвитку підприємництва в туристично-рекреаційній сфері на основі прикладних та новітніх наукових досліджень не містить жодна з українських публікацій. Крім того, процеси та тенденції у цій галузі розвиваються настільки швидко, що простежити їх достатньо повною мірою і відносно близькою перспективою не уявляється можливим.

У сучасних роботах науковців не досліджувався підприємницький потенціал аграрного туризму в Євросоюзі «Нижній Дунай».

Постановка завдання. Визначення сучасного стану ринку аграрного туризму на підставі моніторингу діяльності суб'єктів підприємництва в Євросоюзі «Нижній Дунай» та виявити напрямки формування регіональних стратегій транскордонного співробітництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка розвитку євросоюзного співробітництва доволі переконливо свідчить про значну її активізацію, обумовлену, передусім, реалізацією мети загальноєвропейського значення – «розмивання» кордонів між країнами-членами Євросоюзу і вирівнювання диспропорцій розвитку центральних та периферійних регіонів у кожній з країн.

Україна активно включилася в процес створення євросоюзів на початку 1993 р. і на

даний час бере участь у шести з них: Карпатський, Буг, Нижній Дунай, Верхній Прут, Дніпро та Слобожанщина. Територія України, що входить до складу єврорегіонів, становить 33,9% її загальної площі, де мешкає понад 28 % населення країни.

Подальший розвиток їх взаємовідносин набуває особливої актуальності з урахуванням сусідства з ЄС. Для забезпечення економічного розвитку локальних територій треба мати не тільки чітку і виважену стратегію їх соціально-економічного розвитку, а й дієвий набір інструментів реалізації такої стратегії. Одним із інструментів такої стратегії, на нашу думку, може стати транскордонне співробітництво підприємців сільського аграрного туризму.

Відзначимо, що термін «транскордонне співробітництво» вперше був введений в Мадридській Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва, в якій транскордонне співробітництво визначається як «будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними громадами, що перебувають під юрисдикцією двох або декількох сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей» [4, с.15].

Таким чином, транскордонне співробітництво означає співпрацю суміжних територій сусідніх держав, де визначальною ознакою є наявність кордону між співпрацюючими територіями. В умовах інтеграції транскордонне співробітництво сусідніх держав поглиблюється. В основу транскордонних відносин має бути покладений не галузевий принцип, як в інших видах співробітництва, а територіальний підхід.

Прикордонні зв'язки відрізняють яскраво виражений товарно-грошовий характер, тенденції до децентралізації і більш високий ступінь самостійності низових ланок. Насамперед, варто виходити з того, що прикордонні зв'язки – не самоціль. Вони повинні слугувати одним з факторів переходу господарства регіону від замкнутого типу до відкритого.

Звернемо увагу на те, що головною метою для всіх підприємців, які беруть участь у прикордонній співпраці, є створення єдиного економічного простору для спільної діяльності національних підприємств та підприємств сусідніх держав, організація буферних зон на шляху переміщення виробничих ресурсів на внутрішні та зовнішні ринки, розвиток регіональних ринків продукції, забезпечення економічної стабілізації та економічне зростання регіонів.

Також метою транскордонного співробітництва є розвиток соціально-економічних, науково-технічних, туристичних, культурних зв'язків і добросусідських відносин між органами місцевого самоврядування або місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами або органами влади сусідніх держав.

Європейці дійшли висновку, що багато проблем можна успішно вирішувати на регіональному рівні шляхом міжтериторіального співробітництва прикордонних регіонів двох і більше країн.

Так виникло нове поняття у міжнародному співробітництві – «єврорегіон» як нова модель територіально-економічного утворення, в якій головна увага в міжнародному співробітництві переноситься на регіональний рівень.

Наукова парадигма регіональної економіки визначає єврорегіон як вищу організаційну форму транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають загальні границі.

Його утворення спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених дій у різних сферах життєдіяльності відповідно до національного законодавства і норм міжнародного права для вирішення загальних проблем в інтересах людей, що населяють його територію по обидва боки державного кордону [5, с.170].

Відмітимо, що у 1998 р. після зустрічі Президентів України, Молдови та Румунії було вирішено створити Єврорегіон «Нижній Дунай» у складі Одеської області України, уїздів Кагул та Кантемир Республіки Молдова і трьох повітів Румунії – Галац, Тульча, Бреїла (рис. 1).

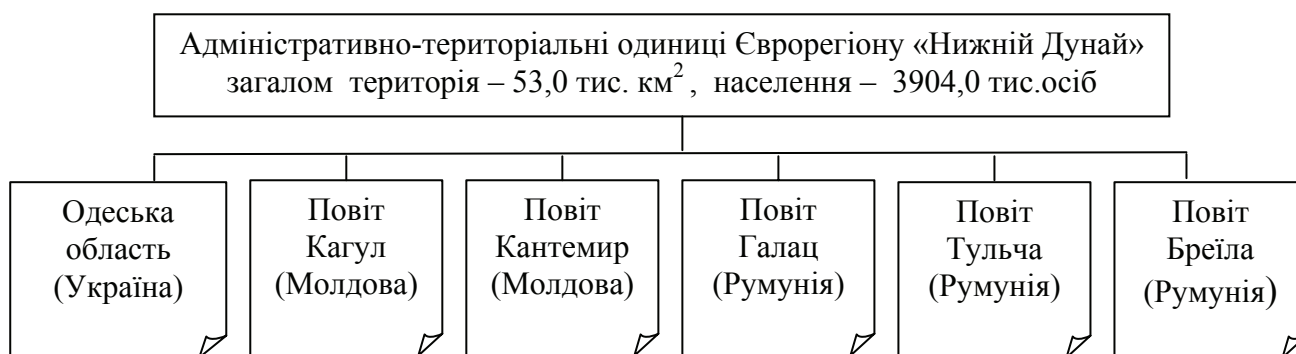


Рис. 1. Склад Єврорегіону «Нижній Дунай» [6]

Нормативно-правовою базою для створення цього єврорегіону стала Європейська рамкова конвенція стосовно транскордонного співробітництва, Договір про добросусідство і співробітництво між Україною і Румунією, Угода між урядами України та Республіки Молдова про співробітництво прикордонних адміністративно-територіальних одиниць, а також Протокол про тристороннє співробітництво між Україною, Молдовою і Румунією. До цього часу Одеська область вже мала великий досвід транскордонної співпраці: вона є членом п'яти авторитетних європейських організацій – Асамблеї Європейських регіонів, Робочої Співдружності Придунайських країн (РСПК), Асоціації прикордонних регіонів Європи, Конференції Приморських регіонів Європи і Асамблеї виноробних регіонів Європи.

В даний час існують три об'єктивні причини для успішної роботи придунайського єврорегіону: перша причина – Румунія є членом ЄС; друга – Молдова прагне до моря, що можливо здійснити через єврорегіон; третя – на більшій території Бесарабії (південь Одеської області) фактично немає виробництва, що дає можливість для його організації саме тут за умов розвитку сільського туризму.

Програма дій в Єврорегіоні «Нижній Дунай» включає розвиток економічного співробітництва в сфері туризму та рекреації, лібералізацію прикордонних і митних стосунків, відбудову нових пропускних пунктів, економічних зон вільної торгівлі тощо. Асамблея Європейських регіонів прийняла рішення фінансувати українську програму щодо збереження унікального природного комплексу – дельти річки Дунаю. Єврорегіон «Нижній Дунай» є зоною інтересу також через те, що він розташований на перехресті чотирьох транспортних коридорів: №7 та №9 за Критськими угодами ЄС, а також інтермодальних коридорів – Чорноморського економічного співробітництва (ЧЕС) та Євразійського транспортно-комунікаційного коридору. На цей фактор варто звернути особливу увагу при плануванні інфраструктури цього регіону [6, с.104].

Функціонування Єврорегіону «Нижній Дунай» показало, що спільними зусиллями можна вирішити такі питання, які кожній із сторін окремо були б не під силу, в першу чергу у зв'язку з великими фінансовими витратами.

Це стосується реалізації таких дорогих екологічних проектів як «Транскордонне співробітництво у менеджменті та сталому розвитку природоохоронних територій Єврорегіону Нижній Дунай» (бюджет проекту – 3 млн. євро), «Придунайські озера, Україна. Стабільне відновлення та збереження природного стану екосистем» (фінансувався програмою TACIS CBC, бюджет – 2,5 млн. євро), «Розробка менеджмент-плану для захисту біологічного різноманіття та сталого розвитку природоохоронних територій Єврорегіону «Нижній Дунай» (бюджет проекту – 241,215 тис. євро).

В 2008 р. у регіоні був започаткований новий проект Європейського Союзу «Укріплення інтеграції прикордонних регіонів у сфері розвитку сільського туризму», як один із дійсних інструментів регіональної політики сталого розвитку і який реалізується в рамках програми Добросусідства Румунія-Україна.

Реалізація проекту дозволить направити зусилля на вирішення таких проблем:

- 1) залучення малого бізнесу та підприємців до розвитку сільського зеленого туризму, який має важливе значення для відродження традиційного господарського укладу та оздоровлення економіки аграрних районів в регіоні;
- 2) розповсюдження в регіоні практики агорекреаційного сервісу та екологічної культури населення;
- 3) розвиток та схоронність етнокультурної самобутності населення південних районів регіону, яка може стати ексклюзивною конкурентною перевагою на міжнародному туристичному ринку та дозволить області увійти до основних регіональних ринків сільського та етнографічного туризму в Європейській Спільноті.

Розробку проекту «Укріплення інтеграції прикордонних регіонів у сфері розвитку сільського туризму» здійснювала Одеська обласна сільськогосподарська дорадча служба «Центр розвитку та правової підтримки села», партнерами проекту є обласна організація «Агентство регіонального розвитку», «Національна асоціація розвитку гірських районів «РОМОНТАНА» (Румунія).

Метою реалізації проекту визначено формування на території Одеської області туристичного кластеру, який орієнтований на розвиток сільського туризму, інтегрованого в українські та європейські туристичні мережі.

В ході першого етапу проекту були проведені дослідження сучасного стану та аналіз перспектив розвитку сільського зеленого туризму в Одеській області; визначений перелік рекреаційних територій для залучення підприємців аграрного сектору до розбудови сільського туризму; започатковано роботу з формування інформаційно-ресурсної бази розвитку сільського туризму; відкрито 4 регіональних представництва в містах Ізмаїл, Комінтерново, Балта, Білгород-Дністровський; розроблений веб-сайт проекту; сформовано 5 новітніх туристичних маршрутів та структурована туристична інформація, яка необхідна для співпраці з туроператорами та турагентами Одеського регіону та прикордонних регіонів Румунії та Молдови.

Сумісно з районними державними адміністраціями науковцями кафедри економіки та управління туризмом Одеського державного економічного університету було організовано семінари для підготовки фахівців держрайадміністрацій та підприємців сільських районів області – приватних господарів садиб. Відмітимо, що головною групою агротуристичних суб'єктів є сільські господарства. Крім виробництва рослинної і тваринної продукції, вони постачають агротуристичні продукти і послуги або надають виключно агротуристичні послуги. Концепція агротуризму створена власне для сільських господарств з метою збільшення їх прибутковості.

В Одеському регіоні агротуризм став привабливим також для інших правових форм господарської діяльності. Ним зайняті також домашні (особисті) господарства, розташовані у сільських місцевостях, які не є сільськими господарствами, але також мають відповідні засоби для надання агротуристичних послуг. Вони функціонують в рамках господарської діяльності за власний рахунок. Враховуючи сучасні тенденції ринку аграрного туризму, з метою координації дій щодо активізації підприємницької діяльності, нами розроблена схема розвитку сільського аграрного туризму в Євросоюзі «Нижній Дунай».

Функціонально-структурна схема відображає сільський аграрний туризм як суспільно-економічне явище та засоби реалізації цільових установок його розвитку (рис. 2).

На нашу думку функціонально-структурна схема дає можливість зосередити цільові установки розвитку аграрного туризму на чотирьох рівнях управління: державний, регіональний, локальний, підприємницький.

Стратегія розвитку сільського аграрного туризму в Європі показує, що у багатьох сільських регіонах Європи сільське господарство більше не є найважливішою формою використання землі і діяльністю сільської громади. Так, частка громади, що працює у сільськогосподарському секторі, складає від 30% їхньої загальної кількості в Греції, до 2-7% – у Нідерландах і Великобританії.

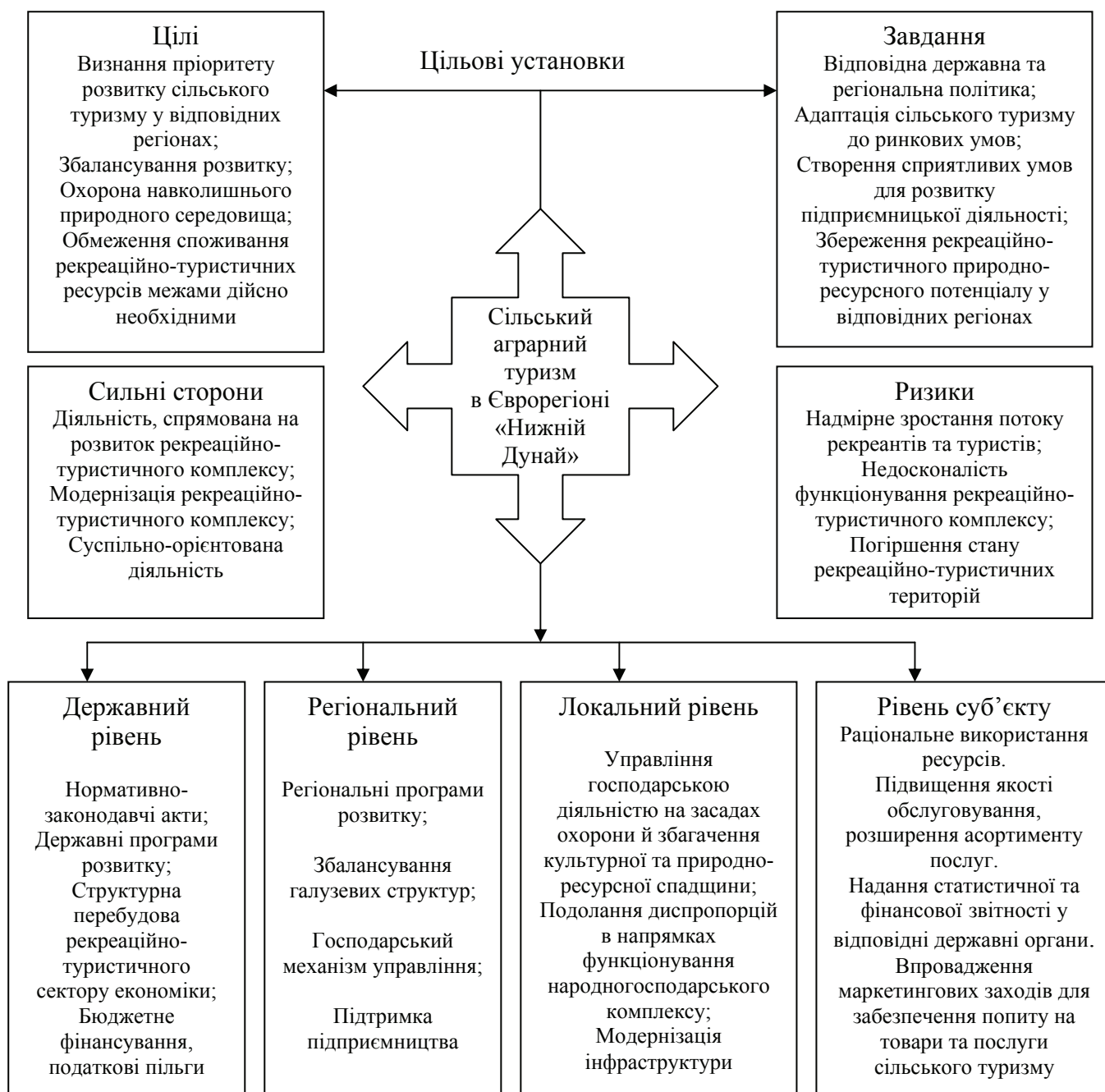


Рис. 2. Функціонально-структурна схема розвитку сільського аграрного туризму в Євросередині «Нижній Дунай»

Щоб при цьому не обезлюднювались сільські території, органи влади і самоврядування за активної участі сільських громад і громадських організацій, вживають спеціальних заходів до того, щоб якомога більше видів несільськогосподарської діяльності розвивалось саме у сільській місцевості, використовуючи досвід кластеризації [7, с.10].

В Одеській області зроблені перші кроки з розвитку сільського аграрного туризму у Татарбунарському районі (с. Нова Фрумушика, агросадиби для прийому гостей із закордону), Ізмайльському, Болградському, Кілійському.

Асоціація фермерів „Придунав'я” запрошує до унікальних куточків природи Ізмайльського району Одеської області, відвідати біосферний заповідник, систему озер, познайомитися з неповторною культурою і звичаями багатьох націй, які тут проживають. Всього станом на 01.01.10р. діє більш 90 агроосель, 40 підприємницьких структур аграрного туризму [8, с.106].

Як свідчать дані в порівнянні з 2006р. має місце збільшення підприємців, які розвивають діяльність з прийому та обслуговування туристів в приватних господарствах Єврорегіону. Треба відзначити, що з урахуванням реалізації напрямку щодо підготовки підприємців сільського туризму зазначеного вище проекту транскордонного співробітництва, очікується зростання приватних підприємців – власників агроосель у три рази до кінця 2011р.

Дослідження структури виробництва рекреаційно-туристичних послуг підприємців агротуристичного бізнесу регіону показали, що лівова доля послуг належить охоті та рибальству, екологічним екскурсіям, але має бути задіяним винний та кінний туризм, екскурсії до природно-ландшафтних парків (рис. 3).

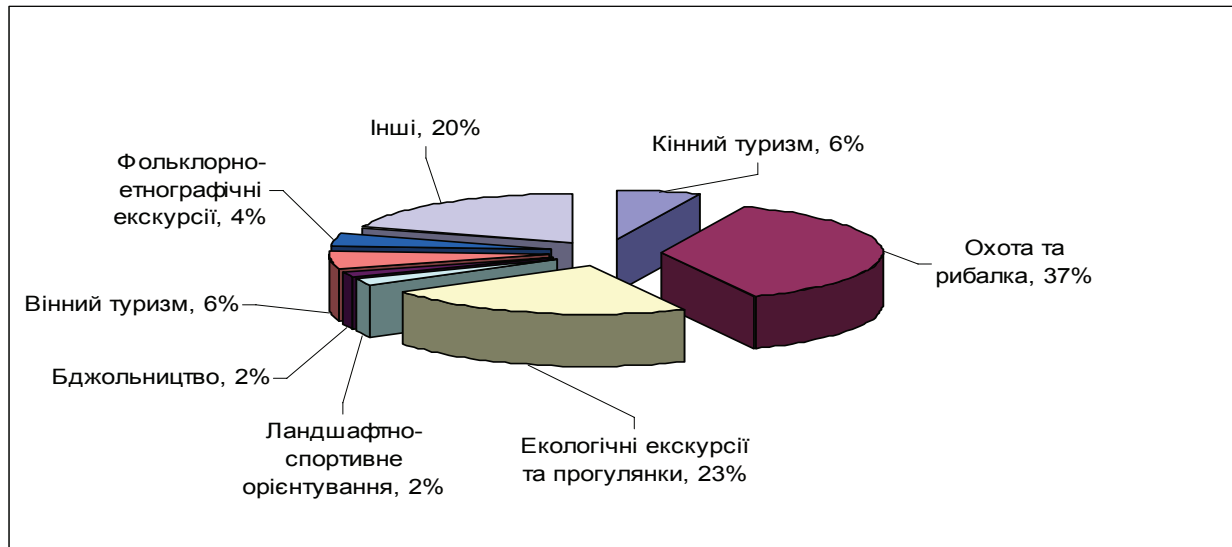


Рис. 3. Структура турпродукту аграрного туризму в Єврорегіоні «Нижній Дунай»

Додаткову складність для розвитку ринку послуг сільського аграрного туризму створює його надзвичайна роздробленість та нестандартизованість. Фактично, кожен господар виставляє на ринок пропозицію, що має дуже багато індивідуальних особливостей і порівняно мало спільних рис. З певної точки зору, це створює позитивну специфіку українського сільського туризму, забезпечуючи його неповторну різноманітність. Але як туристам, так і туроператорам важко орієнтуватись у цьому різноманітті, тож нерідко саме через це вони віддають перевагу стандартним готельним пропозиціям малого бізнесу [9, с.160]. Треба відзначити, що з метою розвитку різних форм поселення у сільських садибах, підвищення якості комплексного обслуговування туристів, наданих послуг розміщення та організації сільського туризму, в травні 2008 р. Правління Співки сприяння розвитку сільського зеленого туризму прийняло програму добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба», яка придатна для застосування добровільної категоризації індивідуальних та колективних засобів розміщення та підвищить рівень якості туристичних послуг.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, новітні процеси агрорекреаційного напрямку туризму в Єврорегіоні «Нижній Дунай» визначають якісний перехід суспільства від задоволення потреб життєзабезпечення мешканців великих міст до задоволення потреб «вільного часу», об'єктивні суспільні зрушення, викликані глобалізаційними процесами та зафіксовані в зміні попиту туристичного споживання у внутрішньому туризмі.

Нами доведено, що дотримання принципів комплексно-пропорційного розвитку підприємницьких ринкових структур та елементів дозволяє визначити нові форми територіальної організації аграрного туризму. В сенсі визначеної проблематики, важливим є транскордонні та інтеграційні взаємодії суб'єктів туристичного ринку і сільської території,

яка здійснюється у двох напрямках:

- 1) цільовому, сутність якого полягає в забезпеченні потреб населення туристичними послугами, внаслідок чого формуються територіальні розподільчо-споживчі зв'язки між виробниками-підприємцями турпродукту та його споживачами. При цьому і споживання, і виробництво турпродукту необмежені, тобто будь-який суб'єкт ринку регіону може розробити та запропонувати на ринок будь-який продукт чи турпослугу, а споживач має право в будь-який точці світового ринку зробити альтернативний вибір для задоволення мандрівки чи відпустки.
- 2) ресурсному, який забезпечується споживанням туристами природних благ (умов та ресурсів) та культурно-історичних ресурсів певної території і проявляється в формуванні рекреаційних зв'язків. Параметри цих зв'язків залежать від унікальності турпропозиції, розробленої на основі унікальності регіональних ресурсів. Процес формування туристичних територіальних агроцентрів є комплексують процесом, який характеризується рівнем позиціонування вже діючих та відомих туристам, диференціацією та концентрацією виробництва/споживання послуг, сезонним попитом, розвитком нових місць туристичного призначення. В основу виділення територіальних рекреаційних центрів для розвитку сільського аграрного туризму має бути закладена їх типологія, спеціалізація діяльності підприємств галузі і їх концентрація.

Саме територіальна концентрація та спеціалізація лежать в основі розвитку місцевих об'єднань підприємств сільського аграрного туризму та їх транскордонного співробітництва в Єврорегіоні «Нижній Дунай».

Наступні дослідження будуть спрямовані на визначення умов розвитку територіальних центрів аграрного туризму в регіоні.

Література

1. Беленький П. Ю. Регіональна політика збалансованого соціально-економічного розвитку / П. Ю.Беленький, О. О.Другов // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 96–106.
2. Макогон Ю. В. Формы и направления межрегионального трансграничного сотрудничества: [монография, изд. 2-е, исп. и дополн.] / Ю. В. Макогон, В. И. Ляшенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток ЛТД», 2003. – 512 с.
3. Мікула Н. А. Міжрегіональне та транскордонне співробітництво: [монографія] / Н. А.Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
4. Кухарська Н. О. Організація та розвиток транскордонного співробітництва в єврорегіоні Нижній Дунай / Н. О. Кухарська // Регіональна економіка. – 2008. – № 1. – С. 13–22.
5. Школа І. М. Єврорегіон як модель прискореного розвитку прикордонних територій у рамках транскордонного співробітництва: досвід Росії / І. М.Школа, О. В.Бабінська // Регіональна економіка. – 2003. – № 2. – С. 167–179.
6. Нездойминов С. Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід: [монографія] / Нездойминов С. Г. – Одеса: Астропринт, 2009. – 304 с.
7. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05. Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / В. В. Гоблик. – Ужгород, 2009. – 24 с.
8. Нездойминов С. Г. Дослідження регіональних умов розвитку сільського туризму/ С. Г. Нездойминов // Харчова наука і технологія. Науково-виробничий журнал. – Одеса: ОНАХТ, 2010. – № 3(12). – С. 105–108.
9. Кузнєцова Н. М. Регіональний вимір розвитку туристичного та готельного бізнесу: [монографія] / Н. М. Кузнєцова, С. Г. Нездойминов. – Одеса: Астропринт, 2010. – 256 с.

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Статтю присвячено розробці методики прогнозування ефективності Інтернет-маркетингу як інструменту інноваційного розвитку регіону за допомогою трендових моделей. Передбачається отримати три прогнози: оптимістичний, реалістичний та песимістичний, це прискорить налагодження зв'язків між суб'єктами регіонального ринку інновацій

The article is devoted to developing methods of forecasting the effectiveness of online marketing as a tool for innovative development of the region using trend models. Supposed to get three estimates: optimistic, pessimistic and realistic. This will speed up establishment of relations between subjects of the regional market innovations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління процесами впровадження інновацій є однією з функцій місцевих державних адміністрацій і, отже, саме вони повинні виступати ініціаторами і модераторами спілкування наукових організацій та підприємств. Формування програми інноваційного розвитку регіону передбачає створення Інтернет-порталу, який дозволяє досягти максимального ступеня залученості всіх учасників інноваційного процесу регіону. Потрібно створити механізм просування даного майданчика в Мережі для постійного зростання кількості відвідувачів сайту.

Розвиток інформаційно-комунікативних технологій дозволяє створити ефективні системи, що будуть стимулювати інноваційний розвиток регіону. Тому маркетингова комунікативна діяльність регіональних органів управління повинна здійснюватись за рахунок використання інформаційно-комунікативних технологій. Інтернет-технології дозволяють детально вивчити поведінку залучених користувачів сайту. Всі їх дії фіксуються і можуть бути, потім проаналізовані. Результати просування сайту можуть оцінюватися відразу після її початку, що дає можливість швидко змінювати параметри кампанії чи скорегувати зусилля з пошукової оптимізації.

Таким чином, актуальність розробки методики оцінки підвищення інноваційної складової економічного розвитку регіону обумовлена низьким процентом впровадження результатів наукових досліджень, незначною наукоємністю валової доданої вартості в регіонах України, можливістю використання інформаційно-комунікативних технологій. Збільшення кількості цільових відвідувань дозволить спростити та прискорити процес налагодження зв'язків між суб'єктами регіонального ринку інновацій як в короткотерміновому, так і в довготерміновому періоді.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Науковцями пропонуються різноманітні підходи в системі оцінювання інноваційного розвитку в регіон на засадах маркетингу. Так, у вітчизняних маркетологів А. Ф. Павленка та А. В. Войчака, знаходимо один із найвідоміших у спеціальній літературі підходів щодо оцінки ефективності реклами – формулу Відаля-Вольфа [1, с.147; 2, с.242]. Ця модель, запропонована вперше американськими вченими М. Відалем та Х. Вольфом, широко застосовується як для визначення ефективності витрат на рекламу, так і для планування відповідних маркетингових бюджетів. У ній зроблено спробу виведення залежності між обсягами продажу торгової марки за певний проміжок часу як залежність від чотирьох основних груп чинників [3, с.366] витрат на рекламу; певної константи, що визначає реакцію збуту на рекламу; рівня насиченості ринку даним рекламованим товаром чи торговою маркою; константи, що виражає зменшення обсягів збуту за умови відсутності витрат на рекламу.

Зауважимо, що формула Відаля-Вольфа є простою лінійною моделлю, що часто піддавалася критиці за високий рівень абстракціонізму та обмежені можливості застосування. Тому її рекомендують використовувати з метою планування на тривалий проміжок часу з метою приблизних стратегічних розрахунків. Проте, не зважаючи на це, вона корисна для проведення порівняльного аналізу різних рекламних кампаній:

$$A = \frac{\Delta S + LTS}{RT \left(1 - \frac{S}{M}\right)}, \quad (1)$$

де A — загальний обсяг рекламних витрат;

R — реакція збуту на рекламу (відношення обсягу продажу до витрат на рекламу);

L — зменшення обсягів збуту за одиницю часу за нульових витрат на рекламу (при $A=x=0$);

S — обсяг продажу;

M — рівень насичення ринку даним товаром (місткість ринку);

T — час (кількість досліджуваних періодів).

Представлена формула уможлиблює обрахунок обсягу рекламних витрат (A), який необхідний для того, щоби збільшити за певний проміжок часу T обсяги продажу на величину ΔS за умов реального обсягу продажу S при певному існуючому рівні насичення ринку даним товаром M .

Рівень насиченості ринку товарними пропозиціями характеризується показником загальної місткості ринку товару без прив'язки до торгової марки. Як наслідок, місткість ринку товару характеризуватиме максимальний розмір змінної M . Це визначило необхідність подальшого дослідження цієї проблеми з урахуванням специфіки регіонального аспекту дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для більшості фахівців є очевидним той факт, що маркетинг доки не проник в науково-дослідний сектор економіки. Відсутність методології упровадження маркетингу негативно впливає на сучасний стан розвитку трансферу технологій. Тому потрібно почати працювати над створенням такої методики оцінки ефективності функціонування системи науково-дослідних та експериментальних робіт, яка забезпечить ефект взаємозв'язку науки, техніки, технології та маркетингу, що дозволить переорієнтувати дослідження на комерційно значущі розробки [4, с.76; 5, с.116].

Формулювання цілей статті. Розробка методики прогнозування ефективності Інтернет-маркетингу як інструменту інноваційного розвитку регіону за допомогою трендових моделей.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для оцінки комунікативного та економічного ефектів від заходів, спрямованих на підвищення інноваційної складової регіону, застосуємо економіко-математичне моделювання. Запропонований підхід до оцінки ефективності створення та просування Порталу про інновації не є єдиним, проте може бути використаний при визначенні ефективності впровадження концепції маркетингу на основі використання веб-технологій.

Комунікативний ефект. По-перше, оцінимо комунікативний ефект від діяльності регіонального органу управління інноваціями за допомогою трендових моделей динаміки економічних процесів. Трендова модель дозволяє зробити прогноз розвитку деякого процесу у майбутньому. Прогнозування на основі часових рядів, або трендів, припускає, що на показник, який вивчається, впливає велика кількість чинників, виділити які неможливо або інформація за ними відсутня. В цьому випадку вважають, що на показник впливає один чинник — час.

Автор вважає, що комунікативний ефект можна визначати часткою підприємств регіону, які приймають участь в запропонованих комунікативних заходах. Кількість інноваційно-активних підприємств має тісний кореляційний зв'язок з кількістю

підприємців, які проінформовані про діяльність регіонального центру з прогнозування науково-технологічного розвитку та регіонального органу сприяння інноваціям в облادміністрації, відвідують виставки, приймають участь у конференціях, знайомі з науковими розробками науковців регіону, а також є активними користувачами інноваційного порталу, який запропоновано створити й описано вище.

Кількість підприємців регіону обмежена, тому в випадку, що розглядається, пропонується обирати криві з насиченням. До таких кривих прийнято відносити S-подібні криві: криву Гомперця та логістичну криву або криву Перла-Ріда.

Крива Гомперця аналітично виражається за наступною формулою:

$$\hat{y} = ka^{b^t}, \quad (2)$$

де a, b — додатні параметри, причому $b < 1$;

k — асимптота функції.

У кривій Гомперця виділяють чотири відрізки: на першому — приріст функції незначний, на другому — приріст зростає, на третьому — приріст сталий, на четвертому — відбувається уповільнення темпів приросту й функція необмежено наближається до значення k (рис. 1).

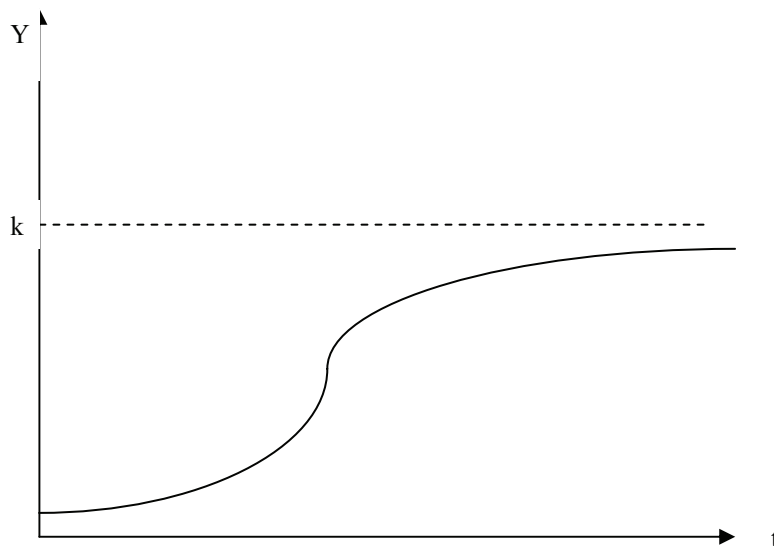


Рис. 1. Графік кривої Гомперця

Логістична крива або крива Перла-Ріда — зростаюча функція, найчастіше задається наступною формулою:

$$\hat{y} = \frac{k}{1 + ae^{-bt}}, \quad (3)$$

де a, b — додатні параметри;

k — асимптота функції.

Конфігурація графіку логістичної кривої близька до графіка кривої Гомперця, але логістична крива має точку симетрії, яка співпадає з точкою перегику. До моделювання частки підприємців, які приймають участь у інноваційно спрямованих заходах, підійде крива Гомперця.

Пропонується отримати три прогнози: оптимістичний, реалістичний та песимістичний.

В залежності від фінансування комунікативної програми, від активної або пасивної діяльності регіонального органу сприяння інноваціям залежить, як буде збільшуватися частка інноваційно-активних підприємців. Асимптота функції Гомперця — $k = 1$, оскільки

плануємо охопити 100% підприємців комунікативними заходами щодо інноваційної активності.

Для визначення параметрів моделі та побудування її графіку задамо початкові умови:

1. Оптимістичний прогноз. В цьому випадку планується отримання достатнього фінансування для виконання всіх запланованих заходів з комунікацій та очікується досягнення максимального ефекту, тобто близько 100% охоплення підприємців інноваційними комунікаціями на протязі року. Припустимо, що за півроку 50% підприємців будуть охоплені заходами регіонального органу сприяння інноваціям, а за рік – 90%.

Тоді для визначення параметрів моделі $\hat{y} = ka^{b^t}$ отримаємо систему з двома невідомими ($k = 1$, про що йшлося вище):

$$\begin{cases} 0,5 = a^{b^6} \\ 0,9 = a^{b^{12}} \end{cases}$$

Для розв'язання системи прологарифмуємо обидва рівняння:

$$\begin{cases} \ln 0,5 = b^6 \ln a \\ \ln 0,9 = b^{12} \ln a, \end{cases}$$

або

$$\begin{cases} -0,69 = b^6 \ln a \\ -0,105 = b^{12} \ln a. \end{cases}$$

З останньої системи отримаємо $b^6 = 0,152$. Звідси $b = 0,73$. Підставимо b в перше рівняння останньої системи й отримаємо $a = 0,011$. На рис. 2 зображено графік кривої Гомперця $\hat{y} = 0,011^{0,73^t}$ для оптимістичного розвитку комунікативної діяльності регіонального органу сприяння інноваціям.

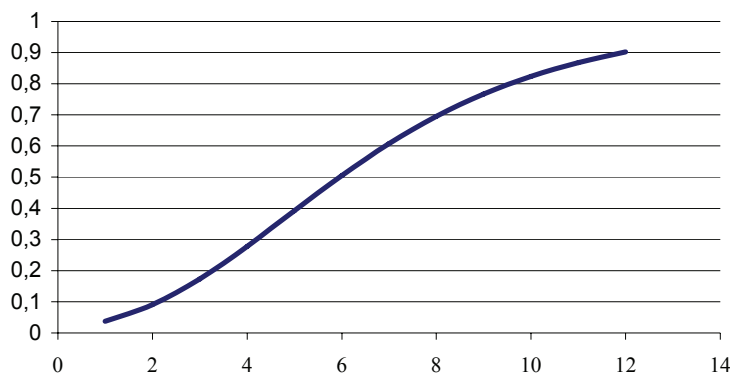


Рис. 2. Крива Гомперця в оптимістичному випадку комунікацій

2. Реалістичний прогноз. В цьому випадку очікуємо, що термін максимального охоплення комунікаціями регіонального органу сприяння інноваціям підприємців регіону складе два роки. Для визначення параметрів моделі задамо початкові умови: за рік буде

охоплено 50% підприємців регіону, за два роки — 90%. Тоді система рівнянь має наступний вигляд:

$$\begin{cases} \ln 0,5 = b^{12} \ln a \\ \ln 0,9 = b^{24} \ln a \end{cases}$$

Розв'язуємо систему аналогічно попередньому прикладу й отримаємо значення параметрів моделі $b = 0,85$, $a = 0,011$. На рис. 3 зображено графік кривої Гомперця

$\hat{y} = 0,011^{0,85^t}$ для реалістичного розвитку комунікативної діяльності регіонального органу сприяння інноваціям.

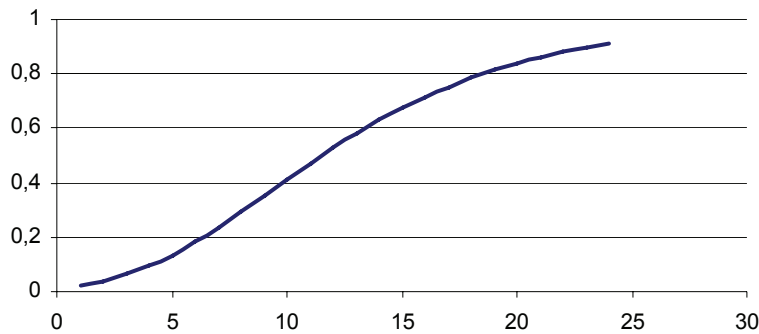


Рис. 3. Крива Гомперця для реалістичного випадку комунікацій

3. Песимістичний прогноз. Сподіваємось на недостатнє фінансування та пасивну комунікативну діяльність регіонального органу сприяння інноваціям. Для визначення параметрів кривої Гомперця припустимо, що 50% підприємців будуть охоплені інноваційними заходами через 1,5 року, а 90% через 3 роки. Тоді система для визначення параметрів моделі буде наступною:

$$\begin{cases} \ln 0,5 = b^{18} \ln a \\ \ln 0,9 = b^{36} \ln a \end{cases}$$

Розв'язок системи $b = 0,9$, $a = 0,011$. На рис. 4 зображено графік отриманої моделі $\hat{y} = 0,011^{0,9^t}$ для песимістичного випадку.

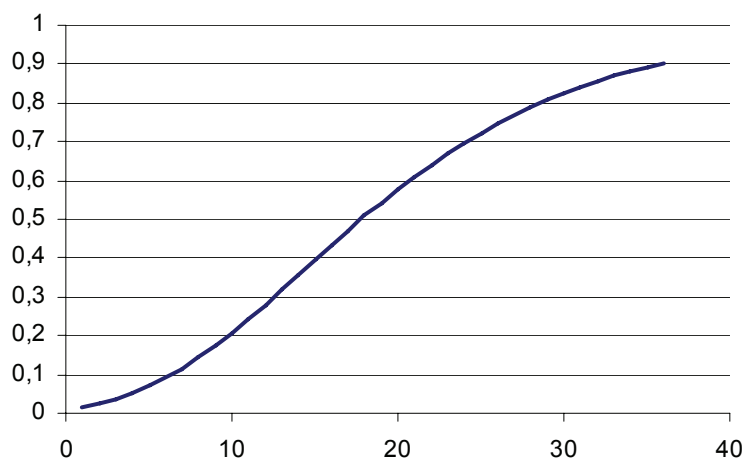


Рис. 4. Крива Гомперця для песимістичного випадку комунікацій

Економічний ефект. По-друге, визначимо економічний ефект від заходів, спрямованих на підвищення інноваційної складової регіону часткою інноваційно-активних підприємств регіону. Наприклад, в Одеському регіоні в 2009 році питома вага підприємств, які займаються інноваційною діяльністю склала 14,2%, цей рівень будемо вважати за початковий для прогнозування – маємо надію, що він не зменшиться. Для моделювання та прогнозування частки інноваційно-активних підприємств застосуємо модифікацію логістичної кривої у вигляді:

$$\hat{y} = \frac{k}{1 + ae^{bt}} \quad (4)$$

Логістичну криву варто застосовувати в цьому випадку тому, що вона визначає більш повільні процеси, ніж крива Гомперця.

Побудуємо три моделі охоплення підприємств Одеського регіону інноваційною активністю: оптимістичний, реалістичний та песимістичний.

1. Оптимістичний прогноз. Сподіваємось досягти 65% частки інноваційно-активних підприємств в регіоні за шість років.

Визначимо параметри моделі та побудуємо її графік. В усіх випадках $k = 0,7$ (оптимальна частка інноваційно-активних підприємств регіону). Для визначення параметрів моделі складемо систему:

$t = 0$: в 2009 році нараховувалося 14,2 інноваційно-активних підприємств, тому $y = 0,142$, $b^0 = 1$, звідси $0,142 = \frac{0,7}{1+a}$;

$t = 6$: через шість років очікуємо 65% інноваційно-активних підприємств, тому $y = 0,65$ звідси $0,65 = \frac{0,7}{1+ab^{-6}}$. Розв'яжемо систему:

$$\begin{cases} 0,142 = \frac{0,7}{1+a} \\ 0,65 = \frac{0,7}{1+ab^{-6}} \end{cases}$$

З першого рівняння $a = 3,93$, підставимо a в друге рівняння й отримаємо $b = 1,93$.

Побудуємо графік логістичної кривої $\hat{y} = \frac{0,7}{1 + 3,93 \times 1,93^{-t}}$ (рис. 5).

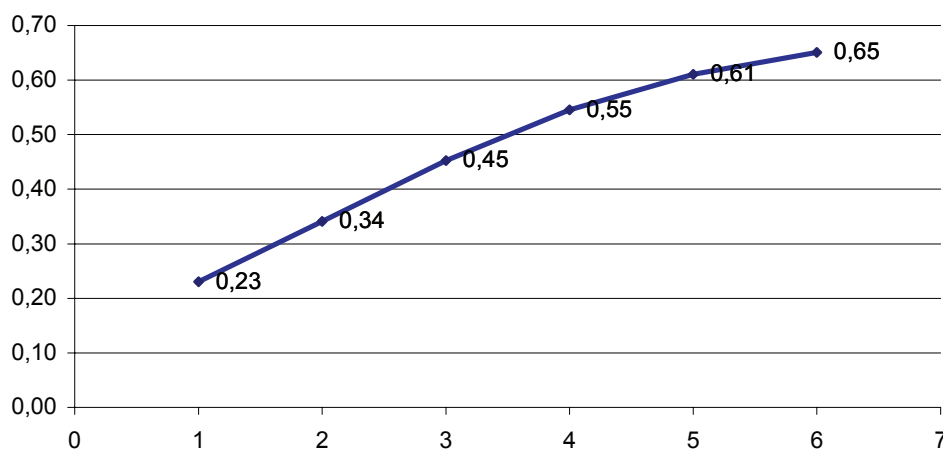


Рис. 5. Логістична крива для оптимістичного випадку інноваційної активності підприємств Одеського регіону

2. Реалістичний прогноз. Сподіваємось досягти 65% інноваційно-активних підприємств в Одеському регіоні вдасться через 10 років. Тоді початкові дані для отримання прогнозу:

$t = 0$: в 2009 році нараховувалося 14,2 інноваційно-активних підприємств, тому $y = 0,142$, звідси $0,142 = \frac{0,7}{1 + a}$;

$t = 10$: через десять років очікуємо 65% інноваційно-активних підприємств, тому $y = 0,65$, звідси $0,65 = \frac{0,7}{1 + ab^{-10}}$.

Розв'яжемо систему:

$$\begin{cases} 0,142 = \frac{0,7}{1 + a} \\ 0,65 = \frac{0,7}{1 + ab^{-10}} \end{cases}$$

Знаходимо розв'язок, як і в попередньому прикладі й отримаємо $a = 3,93$, $b = 1,48$. Побудуємо графік логістичної кривої $\hat{y} = \frac{0,7}{1 + 3,93 \times 1,48^{-t}}$ (рис. 6).

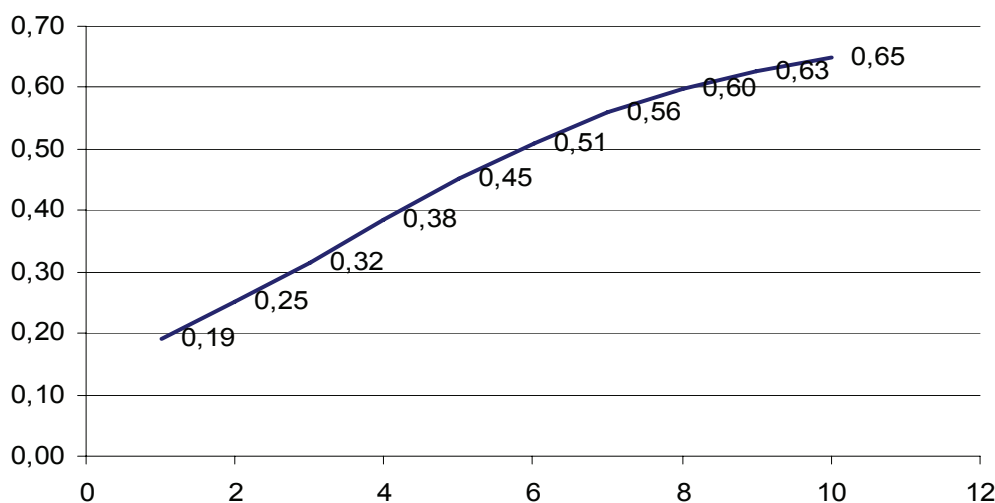


Рис. 6. Логістична крива для реалістичного випадку інноваційної активності підприємств Одеського регіону

3. Песимістичний прогноз. Сподіваємось, що 65% інноваційно-активних підприємств в регіоні стане не раніше, ніж через 15 років.

Тоді початкові дані для отримання прогнозу:

$t = 0$: в 2009 році нараховувалося 14,2 інноваційно-активних підприємств, тому $y = 0,142$, звідси $0,142 = \frac{0,7}{1 + a}$;

$t = 15$: через п'ятнадцять років очікуємо 65% інноваційно-активних підприємств, тому $y = 0,65$, звідси $0,65 = \frac{0,7}{1 + ab^{-15}}$.

Розв'яжемо систему:

$$\begin{cases} 0,142 = \frac{0,7}{1+a} \\ 0,65 = \frac{0,7}{1+ab^{-15}} \end{cases}$$

Знаходимо розв'язок, як і в попередньому прикладі й отримаємо $a = 3,93$, $b = 1,3$.

Побудуємо графік логістичної кривої $C = \frac{0,7}{1 + 3,93 \times 1,3^{-t}}$ (рис. 7).

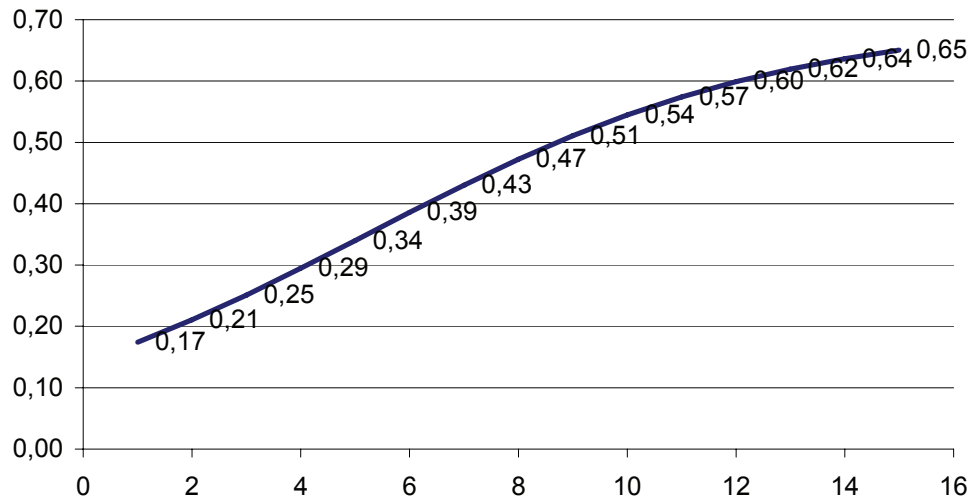


Рис. 7. Логістична крива для песимістичного випадку інноваційної активності підприємств Одеського регіону

Висновки і перспективи подальших розвідок. В статті розроблено методику прогнозування ефективності Інтернет-маркетингу як інструменту інноваційного розвитку регіону за допомогою трендових моделей. До моделювання використана крива Гомперця. Запропоновано три варіанти розрахунків прогнозів: оптимістичний, реалістичний та песимістичний.

Такий підхід дозволить приймати управлінські рішення, які прискорять налагодження зв'язків між суб'єктами регіонального ринку інновацій як в короткотерміновому, так і в довготерміновому періоді.

Література

1. Павленко А. Ф. Маркетинг: [підручник] / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
2. Павленко А. Ф. Маркетингові комунікації: сучасна теорія і практика: [монографія] / А. Ф. Павленко, А. В. Войчак, Т. О. Примак. – К.: КНЕУ, 2005. – 408 с.
3. Кутлаліев А. Эффективность рекламы / А. Кутлаліев, А. Попов. – М.: Издательство «Эксмо», 2005. – 416 с.
4. Табачник Д. В. Маркетинг інновацій: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Д. В. Табачник, Ю. В. Каракай, А. М. Гуржій. – Луганськ: ЛНУ імені Тараса Шевченка, 2009. – 288 с.
5. Стратегія розвитку промислового комплексу регіону / під ред. Б. В. Буркинського, В. М. Лисяка. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2008. – 410 с.

РОЗПОДІЛЕННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано сучасний стан рівня життя населення України, надано пропозиції щодо вдосконалення регулювання доходів населення. Надано оцінку чинній в Україні методиці Державного комітету статистики щодо визначення життєвого рівня населення, виявлено недоліки існуючої системи показників соціально-економічного розвитку.

The article analyzes the current state of the living standards in Ukraine and gives suggestions for improving income management. The estimation of the current procedure in Ukraine State Statistics Committee on the definition of living standards is given. Shortcomings of the existing system of socio-economic development are identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Якісні зміни системи суспільних відносин у процесі ринкової трансформації економіки зумовлюють глибинні та масштабні зміни всієї системи розподільчих відносин і формування доходів населення. Як свідчить світовий досвід, рівень розвитку країни прямо залежить від рівня розвитку людського капіталу, від вкладень в розвиток соціальної сфери, тобто від політики держави у сфері доходів. Пріоритети соціального характеру у кризовій ситуації передбачають поєднання способів вирішення нагальних сучасних проблем з перспективами майбутнього. Ці пріоритети можуть бути розроблені і запроваджені в практику лише через соціально вивірену активну політику доходів населення. Нинішня ситуація у сфері доходів характеризується накопиченням соціальної напруги, знизити яку значною мірою може перехід до соціально орієнтованої ринкової економіки в Україні, яка передбачає створення умов для забезпечення належної якості життя населення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема доходів завжди знаходиться в центрі уваги вчених. Значний внесок до вирішення теоретичних та практичних аспектів проблеми доходів і життєвого рівня населення в перехідний період належить, Д. П. Богині [1, с.45-52], І. К. Бондар [2, с.4-5], Т. І. Заславській [3, с.7-15; 4, с.20-70], Е. М. Лібановій [5, с.2-132].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з того, що формування доходів завжди пов'язано з привласненням, тому доходи населення, як соціально-економічна категорія, характеризують стосунки в суспільстві з приводу присвоєння, використання та розподілу створеного продукту. У зв'язку з тим, що головним критерієм соціального розшарування суспільства виступають розмір та джерело доходів, категорія доходів населення відображає економічні зв'язки між членами суспільства з приводу споживання виробленого продукту за рахунок їх трудової діяльності, використання власності, яка перебуває в їх розпорядженні, та соціальних трансфертів. Розміри і динаміка основних складових доходів дозволяють визначити рівень добробуту громадян. Виходячи з цього, можна стверджувати, що політика доходів, яка здійснюється державою, є найбільш важливою складовою соціальної політики.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз розподілу доходів, їх вплив на рівень життя населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Категорія "рівень життя" акумулює широкий спектр соціально-економічних відносин, що знаходять свій прояв через багаторівневу систему індикаторів стану та умов життєдіяльності особи, домогосподарства, соціальних груп, населення країни та її регіонів. Поєднуючи в собі характеристику всіх

сторін та компонентів життєдіяльності людини, рівень життя стає вимірювачем загальної оцінки ефективності державної соціально-економічної політики, з одного боку, щодо потреби окремої особи, домогосподарства, соціальних груп або суспільства в цілому, а з іншого, – щодо можливості реалізації цих потреб. Узагальнено та класифіковано наявні методи визначення критеріїв оцінки бідності і доведено, що їх не можна вважати універсальними, необхідно застосовувати в комплексі, виходячи із специфіки конкретної ситуації, що складається в країні.

Найскладнішими теоретичними питаннями аналізу рівня життя населення є питання методологічного забезпечення об'єктивності визначення економічних критеріїв та відповідних показників, які характеризують внутрішню диференціацію малозабезпеченості. На сучасному етапі найчастіше ототожнюються такі поняття, як прожитковий мінімум і мінімальний споживчий бюджет, межа малозабезпеченості та фізіологічний мінімум, рівень фізіологічного виживання тощо. Така різноманітність понять суттєво ускладнює розуміння відмінностей між ними. З використанням рядів розподілу населення за розміром доходів обчислюється частка тих, чий дохід нижчий від прожиткового мінімуму та межі малозабезпеченості, яка умовно відповідає медіанному рівню доходів.

Формування доходів залежить, в першу чергу, від можливостей економічного зростання в країні, а також від ефективності державної політики доходів, організації і виконання належним чином законів, Указів Президента України та інших нормативних актів, спрямованих на розв'язання найнагальніших соціальних проблем. Проведений аналіз індикаторів доходів вказує на недостатньо високе співвідношення загального обсягу грошових доходів до ВВП, що є наслідком досить низького рівня платоспроможності населення; зменшення питомої ваги оплати праці найманих працівників у ВВП свідчить про знецінення робочої сили; різке падіння реальної заробітної плати (табл. 1) [6].

Таблиця 1

Основні індикатори доходів населення України у 2000-2007 рр.

п/п	Показники	роки							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	Питома вага оплати праці у ВВП	42,3	42,3	43,7	45,7	45,6	49,1	49,4	49,8
2	Питома вага статті "Оплата праці та доходи від підприємницької діяльності" у складі грошових доходів, %	48,7	51,6	53,4	55,4	53,2	53,1	55,3	56,9
3	Реальні грошові доходи, % до попереднього року	109,9	109,6	121,2	122,8	127,5	136,7	129,2	130,3
4	Реальна заробітна плата, % до попереднього року	99,1	119,3	118,2	115,2	123,8	120,3	118,3	131,9

Основними з найважливіших причин, які обумовили різке падіння реальної заробітної плати в попередні роки, на наш погляд, слід відзначити випереджаюче зростання цін на товари і послуги при відсутності механізмів захисту доходів від інфляції, різку трансформацію рівня безоплатних соціальних благ в платні, масові і довготривалі затримки виплати зарплати, підвищення рівня реального безробіття. Зміна соціально-економічної ситуації, викликані безробіттям, інфляцією, супроводжується посиленням диференціації населення за основними соціально-економічними показниками: оплатою праці, грошовими збереженнями, структурою споживання. Ці показники впливають на формування середніх грошових доходів і витрат на душу населення.

Критерієм диференціації суспільства є його рівень життя. За різницею в рівні життя суспільство поділяється на три великих групи: бідних, багатих, середній клас. Дуже проблемним є формування середнього класу в нашій країні, коли середньодушовий дохід є значно нижчим за прожитковий мінімум. Використовуючи методи західних учених, деякі дослідники вважають, що в нашому суспільстві сьогодні до вищого класу можна віднести 1-3 відсотки загальної кількості населення, середнього – лише 5-7 відсотків, нижчого – близько 90 відсотків. Суттєво зросла частка багатого населення. Підвищення мінімальної

заробітної плати сприяло деякому пожвавленню попиту на товари, що, в свою чергу, дало поштовх до збагачення заможних і забезпечених груп і відтік частки населення цих груп до "багатих". Але частка бідного і малозабезпеченого населення не зменшилася, як очікувалося, а навіть зросла. Частка забезпеченого і заможного населення зменшилась тому, що на малозабезпечене населення підвищення мінімальної заробітної плати не вплинуло і вони не змогли перейти в групу "забезпечених". Наслідком існуючих проблем, як соціальних, так і економічних, є високий рівень бідності. Кардинальне вирішення соціальних проблем можливо при підвищенні ефективності виробництва, продуктивності праці, попиту на робочу силу, що є необхідними передумовами формування гідного рівня життя.

Прагнення суспільства досягти соціальної справедливості потребує від державної влади різноманітних заходів, спрямованих на підвищення доходів. Одним із ключових соціальних нормативів рівня життя населення є прожитковий мінімум, який повинен використовуватись як критерій бідності. На рівень життя домогосподарств суттєво впливає його розмір. Недоліком формування прожиткового мінімуму є відсутність його диференції залежно від складу сім'ї. Серед головних завдань ефективної економічної політики повинна бути передбачена необхідність вжити заходи для поетапного наближення розміру мінімальних соціальних гарантій до прожиткового мінімуму, захисту грошових доходів від впливу інфляції. Усупереч існуванню в Україні серйозної законодавчої бази в галузі забезпечення конституційних гарантій, рівень життя населення не поліпшується, а базовий соціальний норматив – прожитковий мінімум – використовується лише для загальних оцінок рівня життя. Прожитковий мінімум повинен застосовуватись для встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення соціальної допомоги.

В умовах ринкової економіки підґрунтям соціального захисту населення може стати система соціальних нормативів, які одночасно відображають особливості соціальної ситуації та виступають інструментом регулювання тих чи інших процесів у суспільстві. Розробка та впровадження державних мінімальних соціальних стандартів має бути спрямована на фінансове забезпечення основних конституційних прав громадян, зміцнення фінансової бази та збереження єдиного соціального простору у всіх регіонах країни, тобто державні мінімальні стандарти повинні знайти своє відображення в державному та місцевих бюджетах і сприяти вирівнюванню рівня соціального забезпечення громадян у розрізі областей, районів та інших адміністративних одиниць.

Висновки і перспективи подальших розробок. У ході написання статті вирішено важливе наукове завдання щодо вдосконалення підходу до формування ефективної політики регулювання доходів як основного чинника підвищення рівня життя населення. В умовах економічної кризи особливого значення набувають проблеми стабілізації і зростання рівня доходів, створення умов для повноцінного відтворення та функціонування трудового потенціалу. Обґрунтовано необхідність комплексного підходу до визначення категорії "рівень доходів" як інструменту, який використовується для визначення пріоритетних напрямків соціально-економічної політики держави, вибору найбільш ефективних механізмів її реалізації.

Література

1. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: [навч. посіб.] / Д. П. Богиня, М.В. Семікіна. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – С. 45–52.
2. Бондар І. Середній клас і рівень доходів / І. Бондар, Є. Бугаєнко, Г. Ярошенко // Праця і зарплата. – 2004. – № 16 (404). – С. 4–5.
3. Заславская Т. И. Стратификация современного российского общества / Т. И. Заславская // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. Информационный бюллетень. – 1996. – № 1. – С. 7–15.
4. Заславская Т. И. Социология экономической жизни / Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск: Научное знание, 1991. – 240 с.
5. Лібанова Е. М. Ринок праці (соціально-демографічні аспекти): [навч. посіб.] / Е. М. Лібанова. – К: Вища школа, 1996. – 132 с.
6. Статистичні щорічники України за 2000 – 2008 роки / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauchim.org.ua/uchebnaja-literatura/statistika>.

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ЕВОЛЮЦІЮ КООПЕРАТИВНИХ ПРИНЦИПІВ КРЕДИТНИХ СПЛОК ТА КООПЕРАТИВНИХ ПРИНЦИПІВ МКА

У статті розкрито сутність сучасного розвитку кооперативних принципів. Висвітлено етапи формування сучасного переліку та змісту класичних кооперативних принципів. Проведено паралелі між кооперативними принципами кредитних кооперативів та загальними принципами МКА.

The article reveals the essence of contemporary development of cooperative principles. It deals with stages of forming of the list of classical cooperative principles. Compares cooperative principles of credit cooperatives with cooperative principles adopted by International Cooperative Alliance.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кооперативи, як суб'єкти господарювання, відіграють важливу роль у становленні та розвитку економіки як окремого регіону, так і країн в цілому. Разом із акціонерними товариствами, кооперативи провадять свою економічну діяльність, вступаючи у конкурентне середовище зовнішнього ринку із переліком своїх товарів та послуг. Особливістю і унікальністю ведення кооперативної діяльності є кооперативні принципи, які є обов'язковим елементом кооперативної діяльності. Кооперативні принципи вирішують та регламентують найбільш важливі питання, що гарантують кооперативам не тільки діяльність, а і стає впевнене зростання на недискримінаційних засадах. Сформовані в середині XIX сторіччя на основах утопічної ідеології, вони подолали шлях у півтора століття, зазнаючи певних змін та трансформацій, але залишаючись актуальними у будь-якому середовищі і у будь-який час. Таким чином, важливість кооперативних принципів для діяльності кооперативу є беззаперечною. Зміни, що відбувались у структурі та змісті кооперативних принципів, завжди відповідали часу та обставинам. Сучасні умови розвитку світового ринку та процеси глобалізації в черговий раз якісно впливають на них. Дослідження впливу часу та сучасної економіки на розвиток та видозміну кооперативних принципів дасть можливість прослідкувати за тенденціями розвитку кооперації та дослідити особливості її функціонування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Пов'язані із принципами діяльності кооперативних організацій протягом всього часу їх існування свідчить про глибоку зацікавленість ними зарубіжних та вітчизняних науковців та практиків, серед яких відзначаються такі як: Дж. Стігліц, С. Новковиц, Р. Рейлі, Дж. Бірчел, С. Ейк, Дж. Майрон, К. Цеулі, Р. Кропп, М. Туган-Барановський, М. Ф. Шкляр, А. Н. Анциферов, С. Бородаєвський, К. А. Пажитнов, В. В. Гончаренко, А. О. Пантелеймоненко, А. А. Пожар.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження, що передували написанню даної статті, були спрямовані переважно на встановлення закономірностей між процесами розвитку світової економіки, а саме процесів глобалізації, та змінами у переліку та структурі кооперативних принципів.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення тенденцій впливу процесів розвитку світової економіки на еволюцію принципів кооперації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кооператив є унікальною формою господарювання, що має довгу історію і, що найважливіше, має еволюційний характер. Відповідно до умов політичного та економічного життя країни, кооперативи будували відповідну стратегію розвитку, що базувалась насамперед на ідеях утопізму. Ці ідеї були детально проаналізовані тогочасними філософами і перетворені на правила діяльності

кооперативів – принципи кооперативної діяльності, що забезпечували самодостатність, саморозвиток, самомотивацію. Розвиток офіційної кооперації між рядовими споживачами та виробниками, між колективами бере свій початок на території західної Європи в середині XIX сторіччя. Кооперативи, як загальновідома альтернатива ведення господарської діяльності, не змогли виникнути спонтанно. Саме слово «альтернатива» говорить про гостру необхідність появи такої форми, а це, в свою чергу, свідчить про наявність відповідного впливу, що спонукав до таких кроків населення країн. Характерною рисою подальшого розвитку кооперативів було втручання або невтручання держави у процес розвитку та становлення кооперативної ідеї та кооперативної практики [1, с.44]. За умов наявності такого втручання, воно переважно носило контролюючий характер, проте, не зважаючи на це, відіграло спонукальну для подальшого розвитку роль. Відповідно до економічних, господарських, та інших умов у відповідних країнах Європи та впливу держави, почали виникати кооперативні об'єднання різного спрямування. Проте діяльність всіх кооперативів мала одну й ту саму мету, а отже, мала єдину мотивацію, відповідні логічно вибудовані правила, принципи, що гарантували не лише можливість ведення такого роду діяльності, а і забезпечувало її розвиток.

Говорячи про сучасні тенденції розвитку кооперативних принципів, маються на увазі три основоположні позиції, що Рейлі визначає як основні кооперативні принципи [2, с.3-7]:

- членське управління (member governance);
- членська винагорода (member benefits);
- членська володіння (member ownership).

Така сучасна інтерпретація кількості та найменувань кооперативних принципів пройшла довгий путь у більш, ніж 150 років від дати першої в історії згадки про кооперативні принципи, як основоположні правила організації та ведення господарської діяльності. Слід зазначити, що цей період становлення кооперативних принципів відзначився значними змінами у світових геополітичній та економічній ситуаціях країн, зокрема країн зародження самої кооперативної ідеї. Відтак, справедливим буде твердження про ґрунтовність у підходах до визначення основних кооперативних принципів, як найважливіших правил діяльності сучасних кооперативних організацій.

Історія розвитку кооперативних принципів з самого початку говорить про наявність їх більшої кількості («Рочдейльські піонери» – 7 (1844) [3, с.315-362]; Шульце-Деліч – 8 (1845) [4, с.15]; Райфайзен – 9 (1864) [5, с.76-83] (див. табл. 1). Після офіційного затвердження переліку принципів (1937) Міжнародний Кооперативний Альянс (МКА) переглядав їх двічі то зменшуючи їх кількість до 6 (1966 рік), то знову визначаючи 7 (1995 рік) позицій. Остання редакція переліку класичних кооперативних принципів, що увійшла до декларації про кооперативну ідентичність МКА, має такий склад [6]:

- добровільність і відкрите членство;
- демократичний контроль;
- члени економічної участі;
- автономність та незалежність;
- освіта, навчання та інформація;
- кооперація серед кооперативів;
- відношення до суспільства.

На думку Райлі [2], виокремлення трьох принципів відповідає сучасним тенденціям розвитку економіки. Спрощення кооперативного законодавства у світовому масштабі, що відбувається останнім часом, а саме гомогенізація кооперативного законодавства, про яку згадує Хаган Генрі [7], не може відбуватись окремо від спрощення порядку визначення сутності кооперативу, а, відтак, і виділення основних принципів, за яких кооператив має право бути кооперативом. Гомогенізація стає наслідком поширення і поглиблення процесів глобалізації. Таким чином, приходимо до логічного висновку, що сучасний розвиток світової кооперації тісно пов'язаний та підпорядкований глобалізації, що відбивається на кооперативному визначенні також.

Таблиця 1

Звідна таблиця кооперативних принципів

Рондлейські кооперативні принципи (1844)	Міжнародний кооперативний альянс (1937)	Міжнародний кооперативний альянс (1966)	Міжнародний кооперативний альянс (1995)	Основні кооперативні принципи (Рейлі, 2006)[2]	Райфайзен (Гончаренко, 2005) [5]	Райфайзен [8] (1864)	Шулце-Деліч [8] (1845)
Демократичний контроль: один член – один голос	Демократичний контроль: один член – один голос	Демократичний контроль	Демократичний контроль	Членське управління (Member Governance)	1 Безоплатна робота у виборних органах управління та демократичний контроль в організації	Почесність та безоплатність адміністративної роботи в кредитних кооперативах.	Члени правління кооперативу отримують за свою роботу грошове винагородження
Розподіл прибутку між членами кооперативу пропорційно до рівня торгівлі	Розподіл прибутку між членами кооперативу пропорційно до рівня торгівлі	Приналежність прибутку членам кооперативу	Члени економічної участі	Членська користь (Member Benefits)	2 Надання позичок лише членам товариства з урахуванням особистості позичальника	Видача позик тільки членам кредитного кооперативу.	Кредити кооперативом надаються тільки членам-пайовикам
Виплата обмеженого винагородження по відсотках	Обмежене винагородження по відсотках	Обмежена винагорода за капітал	Автономність та незалежність	Членське володіння (Member Ownership)	3 Створення в кожному товаристві спеціального "неподільного фонду"	Виробниче спрямування позик, що видаються кредитним кооперативом.	На пайовий внесок по результатам діяльності кооперативу за рік нараховуються дивіденди
Відкрите членство	Відкрите членство	Відкрите добровільне членство	Добровільне і відкрите членство		Необмежена відповідальність членів за боргами товариства	Сукупна позика грошових коштів об'єднаним в товариство селян по круговій поручі та забезпечення отриманої позики усім майном членів кооперативу.	Члени кооперативу несуть обмежену відповідальність по його зобов'язанням
Просування освіти	Просування освіти	Освіта членів кооперативу та суспільства відповідно до кооперативних принципів	Освіта, навчання та інформація		Обмеження району діяльності товариства	Район діяльності кредитного кооперативу має бути відносно невеликим.	Район діяльності кредитних кооперативів не обмежувався
Політичний та релігійний нейтралітет	Політичний та релігійний нейтралітет	Кооперація поміж кооперативами	Кооперація серед кооперативів		Відсутність пайового капіталу (членських внесків)	Формування капіталу кредитних кооперативів на без пайовій основі	Оборотний капітал кооперативу формується за рахунок вступних та пайових внесків членів, резервного капіталу, вкладів і позик.
Торгівля за готівку, не застосування безготівкової форми торгівлі	Торгівля за готівку		Відношення до суспільства		Поступове переростання кредитного кооперативу в універсальний сільський кооператив	Селянин має бути членом тільки одного кредитного кооперативу	Членом кооперативу могла стати лише особа, що внесла вступний та пайовий внески
						Співвідношення активних та пасивних операцій кредитних кооперативів.	Кредитний кооператив являє собою об'єднання місцевих ремісників в цілях забезпечення отримання коштів, необхідних їм для задоволення виробничих потреб
						Виплата членам кооперативу дивідендів не передбачається	

Окрім Рочдейлських кооперативних принципів, що були побудовані на основі споживчої кооперації, історія виділяє ще принаймні дві групи кооперативних принципів, що побудовані на суспільному управлінні капіталом і структуровані у перелік принципів управління кредитними кооперативами (додаток А). Специфіка профільної діяльності кооперативів відображається і у принципах їх діяльності. Незважаючи на це у будь-якій редакції кооперативних принципів є сталий перелік позицій, що саме і дають можливість визначати кооперативи кооперативами, виділяють їх автентичність у порівнянні із іншими капітал-орієнтованими організаціями.

Перші два принципи Рейлі (додаток А) зустрічаються у майже незмінному вигляді з самого початку заснування кооперативної форми діяльності. Виділення останнього, третього принципу, потребує певного пояснення. Однак перед тим, як перейти до пояснень, слід згадати про те, що кооперативна форма господарювання не обмежилась лише споживчими і виробничими кооперативами, що взяли за основу саме кооперативні принципи «Рочдейлських піонерів». Впродовж 20 років з дати першого затвердження кооперативних принципів в Англії, в Німеччині з'являється дві окремі за змістом, проте однакові за своєю суттю, кооперативні течії: народні банки Шульце-Деліча та позиково-ощадні каси Райфайзена. Кредитні товариства Німеччини також носили кооперативних характер і, безперечно, поділяли цінності, що згодом були виділені як класичні кооперативні цінності: самодопомога виражена в тому, що кооперативи засновувалися для фінансової допомоги (у виробничій діяльності [5, с.76-83] своїм членам; самовідповідальності вимагало те, що член кооперативу відповідав по зобов'язаннях кооперативу; демократичність контролю полягала у великій кількості зацікавлених в управлінні кооперативом людей, адже вони мали в цьому матеріальну зацікавленість; рівність забезпечувала політика діяльності кооперативу, наділяючи кожного члена однаковими правами; справедливість витікала із прозорості демократичного контролю за діяльністю кооперативом; солідарність визначалась сферою професійної діяльності членів кооперативу, наявністю однакових потреб. Усі ці цінності переплітаються із етичними переконаннями членів кооперативу, а саме чесністю, відкритістю, соціальною відповідальністю та турботою про оточуючих.

Таким чином народні банки, позиково-ощадні каси, що перетворились на кредитні кооперативи, кредитні спілки і т.ін. є кооперативами в класичному їх розумінні. Отже, спочатку розглянемо кооперативні принципи проголошені Німецькими кооператорами.

За рік після проголошення кооперативних принципів у Англії, в Німеччині Герман Шульце-Деліч організовує перший міський народний банк. Діяльність цієї організації була спрямована на міське населення, спроможне вивільнити кошти для участі у кооперативі. Діяльність такого кооперативу Шульце-Деліч підпорядковував відповідним принципам, що, на його думку, забезпечували діяльність та розвиток кооперативу. Перелік цих принципів мав такий склад:

- кредитний кооператив є об'єднанням міських ремісників в цілях забезпечення отримання грошей, необхідних їм для задоволення виробничих потреб.
- оборотний капітал кооперативу формується за рахунок вступних і пайових внесків членів, резервного капіталу, вкладів і позик.
- членом кооперативу могла стати особа, що внесла вступний і пайовий внески.
- кредити кооперативом видавалися тільки членам пайовикам.
- район діяльності кредитних кооперативів не обмежувався.
- члени кооперативу несуть обмежену відповідальність по його зобов'язаннях.
- на пайовий внесок за підсумками діяльності кооперативу за рік нараховувалися дивіденди.
- члени правління кооперативу отримували за свою роботу грошову винагороду.

Діяльність міських народних банків Шульце-Деліча хоча і гарантувала саморозвиток, проте мала відповідні обмеження. Зокрема, ці обмеження ставали перепорою до застосування аналогічної схеми організації кооперативів у селах. З рештою селянські господарства не залишилися осторонь від кооперативного руху, дякуючи Ф. Райфайзену, що,

намагаючись дещо змінити принципи діяльності народних банків Шульце-Деліча, щоб адаптувати їх до умов села, започаткував нову, принципово відмінну та самостійну течію у кредитній кооперації. Уперше ці принципи були зведені в єдиний перелік Вольфом [8]. Надалі вони переглядались, доповнювались на розсуд науковців і дослідників. Гончаренко, наприклад, називає сім, на його думку, «фундаментальних принципів діяльності товариств Райфайзена» [5]:

- відсутність пайового капіталу (членських внесків).
- необмежена відповідальність членів за боргами товариства.
- обмеження району діяльності товариства.
- Надання позичок лише членам товариства з урахуванням особистості позичальника.
- безоплатна робота у виборних органах управління та демократичний контроль в організації.
- створення в кожному товаристві спеціального "неподільного фонду".
- поступове переростання кредитного кооперативу в універсальний сільський кооператив.

Рочдейлські кооперативні принципи налічують зрештою сім принципів, кооперативні принципи кредитних кооперативів були зведені до тієї ж кількості у дослідженнях Гончаренка [5, с.76-83]. Кількість кооперативних принципів від початкового її складу, за Райлі, скоротилась вполовину. Доцільно було б розглянути точку зору автора такого спрощення, і зрозуміти його мотиви та зміст, що, на його думку, вкладений у цих трьох основних принципах кооперативної діяльності.

Райлі уніфікує перелік кооперативних принципів, з огляду на сучасні тенденції, до трьох позицій. Відповідно, дві останні групи наведених кооперативних принципів, як і класичні кооперативні принципи, затверджені МКА, мають у собі містити елементи цих трьох. Розглянемо їх більш детально.

1. Принцип членської винагороди (member benefits) у відношенні до споживчих кооперативів має подвійний характер. Він виражений тим, що, з одного боку, член кооперативу користується послугами кооперативу у своїх власних цілях і отримує відповідні переваги перед тими, хто послугами кооперативу не користується. З іншого, у результаті своєї діяльності кооператив запроваджує відповідну заохочувальну діяльність, що винагороджує саме члена кооперативу за наявності відповідної на то можливості.

Класичне тлумачення цього принципу у відношенні до кредитних кооперативів говорить, що кредитний кооператив приймав членів відповідно до їх особистості і потенційної можливості відповідати за зобов'язаннями. Відтак, переваги від такої організаційної діяльності отримували лише ті, хто мав можливість стати членом кооперативу. Поєднуючи цей принцип діяльності із принципом відкритого членства, з'являється сучасна практика діяльності кредитних кооперативів, тобто – кооператив є відкритим для вступу для будь-кого, хто має бажання фінансово залучитись до його діяльності, або можливість відповідати по фінансовим зобов'язанням перед ним (залишається привітливий захід перевірки потенційного члена, тобто номінальне гарантування його можливості відповідати по зобов'язанням). Вступ до та вихід із кооперативу є добровільним, але обов'язковим для отримання його послуг. Відтак користь від діяльності кооперативу в ідеалі, як на початку, так і зараз, отримують лише його члени, іншими словами членство в кооперативі винагороджує члена можливістю отримати його послуги, що відповідає другому принципу Рейлі.

2. Принцип членського управління (member governance) у відношенні до кредитних кооперативів визначається наступним. По-перше, рішення про надання кредиту приймалось у кредитних кооперативах з огляду на суб'єктивне ставлення членів кооперативу до кандидата на отримання позики. По-друге, управління кооперативу, що стосується кооперативів Райфайзена, за визначенням Гончаренка, носило демократичний характер. Це також може бути підтверджено безоплатністю адміністративної роботи в кооперативі, тобто відсутністю матеріальної зацікавленості в цій роботі, а отже і залученні стороннього впливу. Що ж стосується кооперативів Шульце-Деліча, то тут адміністративна робота

винагороджувалась, проте рішення про надання позик приймалися за тим же принципом. Це може слугувати підтвердженням демократичного членського управління кооперативами.

Говорячи про класичні кооперативні принципи, можна відзначити, що членське демократичне управління – це єдиний із принципів, що майже не зазнав змін протягом 56 років його існування в системі кооперативних принципів «Піонерів». В оригіналі він проголошував не тільки принцип самоуправління, а і регламентував ступінь залучення кожного із членів кооперативу до вирішення питань його управління (один член – один голос). Із зростанням розмірів кооперативів і поширенням їх діяльності визначення ступеня залучення членів кооперативу до його управління стало не виправданим, що і було відзначено у подальших його редакціях.

3. Принцип членського володіння (member ownership), говорячи про кредитні кооперативи Райфайзена, тісно пов'язаний із специфікою їх функціонування. На відміну від інших кооперативних організацій, кредитні кооперативи мають однією із найголовніших складових, що забезпечують їх діяльність, довіру своїх членів до самого кооперативу. Гончаренком пояснюється причинно-наслідковий зв'язок між другим принципом Райфайзена та довірою до кооперативу [5, с.76-83]. Розв'язання проблеми формування позикового капіталу кооперативу, навіть зараз, на пряму залежить від довіри потенційного вкладника до кредитного кооперативу. Приймаючи кошти на поточний чи депозитний рахунок кредитний кооператив, з одного боку, бере на себе відповідальність перед вкладником, з іншого – наділяє вкладника правом на володіння. Маючи матеріальну зацікавленість у діяльності кооперативу, вкладник не тільки бере участь у контролі за його діяльністю, а й є власником частини кредитного кооперативу, як власник частини його позикового капіталу. Користуючись правом на отримання позикових коштів від кредитного кооперативу, його член бере на себе зобов'язання повернути отримані від кооперативу кошти разом із відсотками. Відсотки, в такому випадку відіграють роль економічної участі члена-позичальника у кооперативі. Сплачені відсотки перерозподіляються на винагороду для членів-вкладників (другий принцип Рейлі) та забезпечують участь члена кооперативу у діяльності кооперативу та його укріпленні і зростанні. Двоєкість такої природи кредитного кооперативу Райфайзена є взаємозалежною і взаємодоповнюваною. Особа, стаючи членом кооперативу набуває обох прав одночасно. Така практика застосовується і понині. Народні банки Шульце-Деліча такої проблеми не мали, адже будь-який член мав сплатити вступний внесок, і пай. У такому випадку він одразу ставав співвласником позикового капіталу кооперативу.

Таким чином можна стверджувати, що три узагальнені кооперативні принципи, запропоновані Рейлі, є справедливими не тільки для кооперативів, що діють за класичними кооперативними принципами, а і для діяльності кредитних кооперативів також.

«Кооперативні принципи як інструмент, за допомогою якого кооперативи втілюють в життя свої цінності» [9, с.3], відіграють велику роль в діяльності кооперативу проте знаходяться під постійним жорстким впливом як внутрішнього так і зовнішнього середовища діяльності кооперативу. Кооперативні принципи як інструкція діяльності кооперативу під впливом цих факторів видозмінюються і набувають нового відтінку. Класичні принципи переглядались із дати їх першого затвердження 4 рази, змінюючи в певних позиціях зміст, та також саму їх кількість.

Сучасні обставини, що характеризуються процесами глобалізації, на думку Рейлі, вимагають наступного етапу перегляду кооперативних принципів, причому із значною уніфікацією. Рейлі називає три основні принципи кооперативної діяльності, і надає такому спрощенню наступного пояснення [2, с.3-7].

– Членське управління (member governance);

Кооперативи є демократично контрольованими організаціями, що керуються їх членами на демократичних недискримінаційних засадах. Фінансування кооперативу в сучасних умовах принципово відрізняється від фінансування найближчих конкурентних форм господарювання – акціонерних товариств. Відсутність диверсифікації в ціні членського

внеску обумовлює рівність у внесках до загального статутного фонду кооперативу. Метою такої системи є забезпечення рівності серед членів та забезпечення демократичного контролю: один член – один голос. Навпроти, акціонерні товариства, пропонуючи диверсифіковану систему залучення, виправдано наділяють акціонерів різною кількістю голосів, що пропорційна до кількості коштів, вкладених в цінні папери, а отже, і рівня ризику.

По суті, кооперативи діють як представницькі демократії. Члени кооперативу на демократичних засадах вибирають раду директорів із числа членів кооперативу, яка, в свою чергу, відповідальна за управління та відповідність діяльності кооперативу кооперативним принципам. Такий метод виділення контролюючого органу в середині кооперативу є типовим для усіх видів кооперативів і формує ключовий зв'язок між членами кооперативу та його управлінням.

– Членська винагорода (member benefits);

Надлишкові дохід, що кооператив отримує в результаті своєї діяльності згідно із принципами кооперації мають поширюватися серед його членів відповідно до їх фінансової участі у діяльності кооперативу. На відміну від акціонерного товариства, кооперативи більш схильні говорити про надлишковий дохід (surplus revenue) від своєї діяльності ніж про прибуток (benefit). Однак як у першому, так і у другому випадку йдеться про чистий діловий дохід (net business revenue) або дохід, що залишається після покриття витрат і направляється на реінвестування. Так як акціонерні товариства розподіляють надлишковий дохід серед своїх вкладників, переважно пасивних утримувачів цінних паперів, кооператив розподіляє ці кошти між своїми членами. Особливістю такого розподілу серед кооперативів є те, що член кооперативу має брати активну економічну участь у діяльності кооперативу, користуватись його послугами. Споживчі кооперативи розподіляють дивіденди (dividend) серед своїх членів у кінці звітного періоду на основі обсягів використаних ними послуг, інші кооперативи пропонують своїм членам систему знижок, що базується на економічній участі члена кооперативу (наприклад зниження відсоткової ставки по черговому кредиту у кредитних кооперативах), робітничі та виробничі кооперативи можуть керуватись комбінованими показниками, відпрацьованих годин, тощо. Така тонка, але важлива особливість діяльності кооперативу впливає на ступінь залучення, мотивацію та, звичайно, результат, маючи за мету не збільшення капіталу вкладника, а пропонування послуг та залучення до діяльності кооперативу.

Взаємопов'язаність першого і другого принципу полягає в тому, що надлишковий дохід має розподілятися між членами кооперативу в залежності від їх економічної участі, а не від розміру їх вкладу, що не мало б сенсу, адже доля власності кожного члена кооперативу, а отже, і рівень його впливу на управління кооперативом однакові. Єдиним змінним параметром в цьому випадку є саме економічна участь члена кооперативу в його діяльності. З цього випливає і справедливість третього принципу Рейлі.

– Членська володіння (member ownership).

Кооператив засновується на вкладеному у нього капіталі його членів, а отже, і є власністю його членів. Отримання капіталу із зовнішніх джерел має бути погоджено із кооперативним самовизначенням.

Так як другий принцип визначає механізми розподілу капіталу, отриманого від діяльності кооперативу, третій принцип регламентує механізми залучення капіталу до кооперативу для гарантування та підтримки його діяльності. У цьому розумінні ці принципи взаємозалежні, тобто умови одного впливають на умови іншого. Так як, відповідно до другого принципу, надлишковий дохід розподіляється між членами кооперативу, інвестиційний капітал також має бути сформований членами кооперативу, відповідно до кооперативного самовизначення.

Самовизначення – це є право члена кооперативу управляти його діяльністю, що делеговане йому на правах членства у ньому. У цьому контексті принцип членського володіння є взаємозалежним від першого принципу, членського управління. Для того, щоб

зберегти право на самовизначення, інвестиційний капітал, отриманий з-за меж кооперативу не повинен наділятися правами голосу. Це утримує кооперативи від випуску цінних паперів, що можуть надавати права управління не членам та гарантувати пасивний дохід.

Членське володіння, як кооперативний принцип, має коріння, що починаються із часів «Піонерів» 1844 року. За тією редакцією принцип зумовлював "Плату обмеженого відсотку на капітал". У 1966 він було змінений, і набув наступного вигляду: "Обмеженої прибутковості капіталу"; а потім "Автономії і незалежності" в 1995. (додаток А) Метою ж, як тоді, так і сьогодні, є просування та підтримку суспільно-орієнтованого із наголосом на людський фактор (human centered) виробництва: використання капіталу робітниками, а не використання робітників капіталом чи його власниками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, можна стверджувати, що уніфікація кооперативних принципів, по-перше, не є спонтанною і має під собою ґрунтовну мотивацію. По-друге, зміни у кооперативних принципах мають досить динамічний характер. Зміни як у кількості кооперативних принципів, так і у самому їх змісті, мають еволюційний характер, що відповідає тенденціям розвитку навколишнього середовища. Кредитні кооперативи, не дивлячись на свою особливість, мають одну і ту саму мотивацію із іншими кооперативами, мають однакові із ними цінності і поділяють важливість трьох основоположних кооперативних принципів Рейлі. Сучасні умови економічного розвитку якісно вплинули і, напевно, будуть і надалі впливати на систему цінностей кооперативних організацій перетворюючи, адаптуючи та видозмінюючи кооперативні принципи, проте у будь-якому випадку завжди залишався, залишається і має залишатись певний перелік кооперативних принципів, що буде забезпечувати розвиток суспільно-орієнтованої із наголосом на людський фактор діяльності суб'єктів господарювання. Проте все ж таки не вистачає ґрунтовного пояснення того, що заважає решті кооперативних принципів долучитись до трьох основних.

Література

1. Chloupkova J. European Cooperative Movement – Background and Common Denominators / Jarka Chloupkova // Unit of Economics Working Papers. – 2002/4. – P. 44.
2. Rick Riehle. Cooperatives Distilled / Rick Riehle // 2006. – № 23358466. – p.17 [Electronic source]. – Access: <http://www.scribd.com/doc/21031402/cooperatives-Distilled>.
3. Туган-Барановский М. И. Социальные основы / М. И. Туган-Барановский. – М.: Экономика, 1989. – 496 с.
4. Шкляр М. Ф. Экономика кредитных кооперативов: [учеб.]. – М.: Дашко и К, 2009. – С.14–15.
5. Гончаренко В. Кредитна кооперація: принципи фінансово-господарського механізму та проблеми відродження в Україні / В. Гончаренко // Банківська справа. – М.: Знання, 02/2005. – № 2. – С. 76–83.
6. Офіційна сторінка Міжнародного Кооперативного Альянсу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ica.coop.
7. Hagen Henry. Cooperative in the world in crisis./ Hagen Henry, Cooperatives, Crisis, Cooperative Law // Expert group meeting organized by the Department of Economics and Social Affairs (DESA) of the UN, 28-30 April 2009 at New York.
8. Вольф Г. Народные банки / Г. Вольф; [пер. с англ.]. – М., 1915. – 412 с.
9. Статут Міжнародного Кооперативного Альянсу, переглянутий Генеральною Асамблеєю від 20 листопада 2009 року.

УДОСКОНАЛЕННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ПОКРАЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ЇЇ ТЕРИТОРІЙ

У статті з'ясовано основні недоліки адміністративно-територіального устрою (АТУ) України. Обґрунтовано необхідність удосконалення АТУ як чинника покращення розвитку територій. Досліджено основні аспекти реорганізації та особливості процесу моделювання АТУ України. Надано пропозиції щодо покращення нинішнього АТУ України.

In the article the basic disadvantages of administrative-territorial device (ATD) of Ukraine are elucidated. The necessity of improvement of ATD as a factor of improvement of the development of territories is grounded. The basic aspects of reorganization and peculiarities of the design process ATD of Ukraine are researched. The concerning the improvement of the present ATD Ukraine are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Адміністративно-територіальна реформа є важливою складовою комплексу реформ, які потрібно здійснити в Україні для досягнення суспільно-політичної стабільності, європейських норм і стандартів у всіх сферах суспільного життя, що є особливо важливим в контексті європейської інтеграції нашої держави. Необхідність адміністративно-територіальної реформи в Україні зумовлена суттєвими диспропорціями розвитку регіонів, які перешкоджають здійсненню єдиної економічної та соціальної політики, економічному зростанню, не дають змоги в повній мірі використати переваги територіального поділу тощо.

Основними проблемами соціально-економічного розвитку України та її територій є: незадовільний стан розвитку соціально-виробничої інфраструктури; низька інвестиційна привабливість регіонів та інноваційна активність; зростання регіональних диспропорцій; низький рівень життя населення; високий рівень забруднення навколишнього середовища; критичний стан основних фондів житлово-комунального господарства тощо. Спостерігаються суттєві територіальні розбіжності в розподілі ресурсного потенціалу, значна диференціація регіонів за значеннями основних економічних показників, що в поєднанні з мовними, політичними, культурними, географічними та екологічними чинниками ще більше загострює проблему територіальної єдності та цілісності держави.

Наявність цих проблем значною мірою пояснюється недосконалістю адміністративно-територіального устрою (АТУ) України, недоліками якого є: невпорядкованість адміністративно-територіальної структури; значна диспропорція в ресурсному забезпеченні та рівнях соціально-економічного розвитку між адміністративно-територіальними одиницями одного рівня; відсутність єдиної класифікації адміністративно-територіальних одиниць та чітких критеріїв їх віднесення до відповідних категорій; невідповідність статусу багатьох адміністративно-територіальних одиниць їх ресурсному потенціалу; нераціональне розмежування між окремими адміністративно-територіальними одиницями; проблеми місцевих бюджетів; відсутність чітких меж територіальних громад; надмірна подрібненість адміністративно-територіальних одиниць на низовому рівні та ін. Тому одним із чинників зміни соціально-економічних показників у позитивну сторону є удосконалення АТУ України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомим внеском у вирішення проблеми реформування та вдосконалення адміністративно-територіального устрою України, механізмів становлення ефективної адміністративно-територіальної організації є

праці багатьох науковців, зокрема, Р. Безсмертного, Ю. Ганущака, А. Григоровича, М. Дністрянського, Т. Ковальчука, О. Кучеренка, С. Кучабського, О. Матвійшина, О. Соскіна, А. Ткачука, С. Тулуба, М. Федчишина, В. Фрончака, Л. Шевчука, В. Яцуби та ін.

Питаннями сталого розвитку територій займаються В. Бабаєв (досліджує взаємозв'язок АТУ та сталого розвитку регіону) [1, с.123-156], Ю.Куц, В.Мамонова, О.Чаплигін (досліджують сталий розвиток територіальної громади) [2, с.54-129] та ін.

Виділення невирішених раніше частина загальної проблеми. Разом з тим, дискусійними та невирішеними і надалі залишаються питання щодо особливостей організації управління та характеру змін на різних рівнях АТУ, що створює перешкоди на шляху прийняття ефективних управлінських рішень щодо покращення розвитку територій.

Постановка завдання. Метою статті є дослідити проблеми та особливості процесу реформування АТУ України як чинника покращення соціально-економічного розвитку територій.

Основними завданнями для досягнення поставленої мети є: дослідити основні аспекти реорганізації адміністративно-територіальної структури України; проаналізувати особливості процесу моделювання АТУ України та оцінити його переваги і недоліки; подати пропозиції щодо можливих змін в АТУ України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результатом проведення адміністративно-територіальної реформи має стати побудова оптимізованої моделі АТУ України, яка сприятиме покращенню та вирівнюванню економічного розвитку територій; розвитку місцевого самоврядування; децентралізації влади та підвищенню ефективності управління; підвищенню ефективності використання бюджетних коштів; упорядкуванню взаємовідносин органів влади різних ієрархічних рівнів; доступності та наближеності надання різного виду адміністративних, соціальних послуг населенню; призупинить деградацію малих і середніх міст, депопуляцію сільських територій тощо.

У більшості досліджень з даної проблематики адміністративно-територіальна структура України оцінюється критично і обґрунтовується необхідність її трансформації, проте думки щодо шляхів таких змін різні. Так, О. Кучабський зазначає, що становлення ефективної адміністративно-територіальної організації можливе лише у випадку успішної реалізації комплексу реформ, завершальним етапом якого має бути саме адміністративно-територіальна реформа.

Деякі автори (А. Григорович, Т. Ковальчук, О. Кучеренко, С. Тулуб) підтримують ідею кардинальної та невідкладної трансформації адміністративно-територіальної структури. Прихильники більш поміркованого підходу, зокрема М. Дністрянський, М. Федчин, В. Фрончак, Л. Шевчук вважають, що на даному етапі змін необхідно обмежитися лише удосконаленням адміністративно-територіальної структури. Серед науковців (Є. Кулик, С. Яковенко) є також противники кардинальних змін, які вважають, що наявну адміністративно-територіальну структуру достатньо лише привести у відповідність до чинного законодавства [3, с.157].

На сьогодні найбільш репрезентованими є авторські моделі адміністративно-територіальної реформи Р. Безсмертного, Ю. Ганущака, І. Коліушко, О. Соскіна, А. Ткачука [4]. Особливістю моделі реформи І. Коліушко, порівняно з концепціями реформ інших авторів, є те, що вона ґрунтується не стільки на ідеї адміністративно-територіальної реформи чи реформи місцевого самоврядування, стільки на ідеї адміністративної реформи і передбачає деталізоване визначення функцій органів влади, місцевого самоврядування, Крім того, є багато досліджень інших авторів, які ґрунтовно займаються дослідженням даної проблеми і мають своє бачення реформи та АТУ України.

Думки вітчизняних науковців та вчених щодо кількості ієрархічних рівнів АТУ України різні. Дворівневу модель адміністративно-територіального поділу підтримує О. Соскін, який вважає, що райони в Україні потрібно ліквідувати, а область має бути сукупністю громад, а не адміністративно-територіальною одиницею, яка керується із центру. Усі міста повинні бути рівними, тобто не поділятися на міста районного, обласного,

центрального значення. Крім того, вважає за доцільне ліквідувати делеговані повноваження органів місцевого самоврядування, райради та районні державні адміністрації, систему держказначейств силові структури на рівні громад тощо [5].

Дворівнева система АТУ була також одним із варіантів реформи Р. Безсмертного під час роботи над її проектом. Проте в кінцевому варіанті він надав перевагу трирівневій системі (громади, райони (міста-райони), регіони (міста регіони)), аргументувавши, зокрема, свій вибір досвідом Польщі, яка на власному досвіді переконалася, що оптимальним варіантом є саме трирівнева модель. У своїй моделі АТУ Р. Безсмертний запропонував кількісні параметри нових адміністративно-територіальних одиниць: для громад, як правило, не менше 5 тисяч жителів; для району – не менше 70 тисяч; для регіону – не менше 750 тисяч [6].

Прихильниками трирівневої системи АТУ є також Ю. Ганущак, М. Дністрянський, І. Коліушко, А. Ткачук, провідні теоретики та практики державного управління. Така адміністративно-територіальна організація характерна для Франції (комуни, департаменти, регіони), Польщі (гміни, повіти, воєводства), досвід яких є цікавим та корисним для проведення реформи в Україні.

Третя група науковців вважають, що оптимальним варіантом буде створення чотири – п'яти рівневого адміністративно-територіального поділу. Прихильниками такого поділу є В. Карпенко, В. Яцуба, О. Кучабський, який, зокрема, пропонує “упорядкувати існуючу систему АТУ України за п'ятирівневим принципом, зберігаючи на даному етапі концентрацію управлінських повноважень на рівнях NUTS – 2, NUTS – 3, NUTS – 4, а на рівнях NUTS – 1, NUTS – 5 створити допоміжні адміністративно-територіальні структури з мінімальним рівнем управлінської автономії” [3, с.283]. Така система класифікації відповідає статистичній системі NUTS Європейського Союзу, яку застосовують у світовій практиці з метою формування єдиних критеріїв збору статистичної інформації у державах з різними моделями адміністративно-територіального устрою. Ця система має п'ять рівнів:

- NUTS 1 – регіональний рівень, а саме одиниці типу земля, край, воєводство, на території яких проживає 3-7 млн. жителів. Тобто це територіальні одиниці найбільших областей, регіонів, економічних районів;
- NUTS 2 – субрегіональний рівень А, а саме одиниці типу департамент, провінція, графство, на території яких проживає 800 тис. – 3 млн. жителів. У середньому в ЄС на території такої одиниці проживає 1,83 млн. чол. Тобто це територіальні одиниці, що відповідають середній ланці адміністративно-територіального поділу країн;
- NUTS 3 – субрегіональний рівень В, а саме одиниці типу повіт, район, дистрикт, на території яких проживає 150 – 800 тис. жителів. В ЄС у середньому на території такої одиниці проживає 410 тис. жителів. Тобто це територіальні одиниці, що відповідають нижчій ланці адміністративно-територіального поділу країни – району;
- NUTS 4 – локальний рівень, а саме одиниці типу: місто, гміна, комуна, муніципалітет, на території яких проживає менше 150 тис. Тобто це територіальні одиниці районів і мікрорайонів;
- NUTS 5 – сублокальний рівень, який представлений одиницями типу парафія, селище, міський район, тобто територіальні одиниці на рівні населених пунктів.

З приводу змін на локальному рівні територіального устрою дискусійними є питання щодо особливостей та механізмів укрупнення локального рівня, прийняття його за базовий рівень АТУ. Реформувати цей рівень найважче, оскільки він безпосередньо відповідає за умови та рівень життя населення. Результатом змін на цьому рівні має стати створення дієздатних громад, які б володіли необхідними матеріальними та фінансовими ресурсами, об'єктами соціальної інфраструктури для ефективного виконання завдань та повноважень місцевого самоврядування, вирішення своїх соціально-економічних проблем.

Виділяють декілька варіантів організації АТО локального рівня (громади), зокрема:

- 1) перерозподіл повноважень та відповідальності без укрупнення та об'єднання громад;

2) укрупнення шляхом добровільного об'єднання громад та розподіл функцій в залежності від наявних договірних відносин;

3) укрупнення громад шляхом централізованого об'єднання;

4) розукрупнення існуючих районів до рівня мінімально можливого для виконання делегованих повноважень та формування громад навколо центрів економічного розвитку.

У вітчизняній науці та політиці переважає думка щодо трансформації локального рівня шляхом укрупнення наявних територіальних одиниць. Проте дехто з науковців вважає, що за певних умов доцільніше піти шляхом розукрупнення, оскільки серед негативних наслідків адміністративного укрупнення на локальному рівні може стати занепад найдрібніших поселень, а це ще більше поглибить їхні проблеми.

Прихильники укрупнення локального рівня вважають, що зміни потрібно здійснювати не шляхом примусового укрупнення поселень, а шляхом партнерства та співробітництва громад як альтернативи укрупненню, що дозволить консолідувати потенціали окремих адміністративно-територіальних одиниць для виконання завдань, на які одна громада неспроможна [7].

Більшість дослідників вважає, що реформування АТУ необхідно починати саме з локального рівня, на якому спостерігається загальна тенденція зниження ефективності управління. Саме таким шляхом здійснювалася адміністративна реформа у більшості європейських держав, зокрема у Польщі [8].

Є також дослідження, в яких пропонується розпочинати реформування громад базового рівня після завершення реформ на регіональному та субрегіональному рівнях. Основною умовою реформування АТО базового рівня має стати стратегічне планування розвитку громад із застосування технологій соціального моделювання. Рішення про доцільність створення укрупнених громад повинно прийматися спільно регіональною владою та органами місцевого самоврядування, орієнтуючись насамперед на місцеві потреби. Такий підхід дозволить залучити до процесу реформування представників самих територіальних громад, подолати несприйняття змін, що може виникати стосовно впроваджуваних “згори” реформ, максимально точно збалансувати інтереси громадян з потребами економічного розвитку [7].

Стосовно реорганізації районного поділу думки науковців суттєво відрізняються. Одні з них, критично оцінюють наявний в Україні районний поділ і є прихильниками кардинальних змін, інші вважають за доцільне переглянути межі лише окремих районів з метою приведення їх до оптимальних розмірів. Деякі науковці, оцінюючи нинішній районний поділ як незадовільний, вважають, що кардинальна реорганізація в умовах теперішньої кризи є передчасною, оскільки результатом може стати не підвищення, а погіршення ефективності територіального управління [3, с. 214].

Регіональний (обласний) поділ України оцінюється теж двояко: як позитивно, так і негативно. Одні з прихильників реорганізації обласного рівня обґрунтовують необхідність укрупнення областей з метою подолання диспропорції між західними та східними областями в плані ресурсного забезпечення, інші – необхідність розукрупнення областей, оскільки в Україні поряд з деякими обласними центрами сформувалися потужні центри соціально-економічної активності, навколо яких цілком логічним є формування нових областей.

На сьогоднішній день маємо Концепцію реформи місцевого самоврядування (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 р. №900-р) та Проект Закону України «Про територіальний устрій» (поданий на розгляд ВРУ 30.08.2009 р. і повернений на доопрацювання).

Законопроект передбачає чотири рівні АТУ України:

- перший рівень – райони у містах;
- другий рівень – селища та міста, крім міст-районів та міст Києва і Севастополя;
- третій рівень – райони та міста-райони;
- четвертий рівень – регіони (Автономна Республіка Крим, області, міста Київ і Севастополь) [9].

У Концепції ж мова йде про трирівневу систему АТУ України: громади, райони, регіони.

У законопроекті також не виділяється поняття “громади”, хоча згідно Концепції реформи місцевого самоврядування громада має бути базовим рівнем АТУ України. Не передбачено також зміни меж існуючих областей, районів та районів у містах, за винятком сіл, селищ чи міст, включених до території іншого населеного пункту. У таких випадках залежно від обставин та волевиявлення жителів зазначені населені пункти мають бути або повністю об’єднані, або розмежовані [10]. Тобто законопроектом передбачено мінімальні зміни щодо реформування АТУ України.

З метою створення ефективної системи міжбюджетних відносин, зменшення регіональних економічних та соціальних диспропорцій, які сприяють зосередженню економічного потенціалу в основному у декількох регіонах та перешкоджають економічному зростанню на всій території держави, необхідно здійснити низку реформ, зокрема адміністративно-територіальну. Важливою передумовою здійснення цієї реформи є прийняття Закону України «Про адміністративно-територіальний устрій України», найкращим варіантом якого буде трирівнева система адміністративно-територіального устрою.

Ті чи інші адміністративно-територіальні одиниці можуть бути як сприятливим, так і гальмуючим чинником розвитку певної території. Тому враховуючи значну кількість прикладів нераціонального розмежування територій та відсутності чітких меж територіальних громад у нинішній адміністративно-територіальній структурі України, порушення принципу компактності адміністративно-територіальних одиниць, доцільно здійснити коригування їх меж таким чином, щоб ці одиниці стали сприятливим чинником соціально-економічного розвитку території.

Економічний потенціал території значною мірою залежить від розвиненості її інфраструктури. У результаті надмірної подрібненості адміністративно-територіальних одиниць на низовому рівні багато територіальних громад позбавлені необхідної інфраструктури та фінансових можливостей забезпечити надання мінімального переліку соціальних та публічних послуг, а отже залежать в основному від трансфертів у вигляді дотацій та субвенцій. У таких випадках доцільне створення адміністративно-територіальних одиниць з необхідною інфраструктурою шляхом об’єднання територіальних громад, а отже і їх фінансових можливостей до рівня, який зможе забезпечити вирішення проблем місцевого значення у більшій частині за рахунок власних коштів. Крім того, укрупнення громад створить можливості побудови міжбюджетних відносин безпосередньо з державним бюджетом, а не через бюджети області та району.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Удосконалення та реформування системи АТУ, приведення її у відповідність до Конституції України та критеріїв ЄС, дозволить оптимізувати систему АТУ України, що сприятиме підвищенню рівня соціально-економічного розвитку країни, ефективності управління територіями, зниженню витрат на утримання державних органів та органів місцевого самоврядування, а також поліпшенню якості надання послуг населенню тощо [11].

Для успішного реформування АТУ та прийняття рішень про укрупнення певних територій чи оптимізації меж адміністративно-територіальних одиниць потрібно, насамперед, розробити наукові засади реформування АТУ з урахуванням соціально-економічного розвитку України та її регіонів. Зокрема:

- визначити провідні наукові центри, які ґрунтовно займатимуться питаннями територіального устрою держави та удосконалення системи АТУ держави і проведуть комплексні наукові дослідження даної проблеми;
- розробити державну програму з удосконалення системи АТУ держави;
- запропоновані проекти змін адміністративних меж повинні обов’язково мати географічно-культурне, природно-історичне, економічне обґрунтування;
- провести відповідну роз’яснювальну роботу з громадами;

- узгодити основних нормативно-правові акти держави із законодавством про новий адміністративно-територіальний устрій країни;
- визначити механізми врегулювання майнових і фінансових питань, що виникатимуть в результаті адміністративно-територіальних змін;
- забезпечити стажування працівників органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, які займаються питаннями АТУ, у провідних навчальних і наукових закладах, а також відповідних органах іноземних держав;
- створити у межах Національної програми інформатизації єдиної комп'ютерної бази даних АТУ України та відповідної геоінформаційної системи та ін [12].

Таким чином, проблема реформування АТУ України і надалі залишається актуальною, оскільки багато питань залишаються дискусійними та невирішеними, що є приводом для подальших досліджень у цьому напрямку та обґрунтування ідей щодо вибору оптимізованого варіанту АТУ України.

Література

1. Адміністративно-територіальний устрій та сталий розвиток регіону : (концепт. основи та методологія) / [В. М.Бабаєв та ін.]; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т» – 2-ге вид., стер. – Х.: НТУ «ХПІ», 2008. – 315 с.
2. Сталий розвиток територіальної громади: управлінський аспект / Ю. О.Куц, В. В.Мамонова, О. К.Чаплигін та ін.; [за заг. ред. Ю. О.Куца, В.В.Мамонової]. Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х.: Магістр, 2008. – 235 с.
3. Кучабський О. Г. Адміністративно-територіальна організація України: теорія, методологія, механізми становлення: [монографія] / Олександр Кучабський. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2010. – С. 316.
4. Моделі адміністративно-територіальної реформи в Україні: порівняльний аналіз та оцінка ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ist.osp-ua.info/material.php?pokaz=2334>.
5. Соскін О. Плюсів у традиційної мажоритарної системи виборів немає / О. Соскін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cityukraine.info/index.php?citynews=38823>.
6. Роман Безсмертний. Основні засади адміністративно-територіальної реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.adm.dp.gov.ua/OBLADM/obldp.nsf/b19e47826f35603ec2256f29003c32ff/60e3a21fd141cd61c22571aa0027dbeb?OpenDocument>.
7. Тарнаруцький А. Концепція реформування громад базового рівня. Модель для Сумщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sumynews.tv/index.php/publications/reforms/687-2010-06-10-14 51-44](http://www.sumynews.tv/index.php/publications/reforms/687-2010-06-10-14%2051-44)
8. Шаповалова Н. Адміністративна реформа у Польщі: напрямки змін та реальні результати / Н. Шаповалова, І. Пресняков. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dialogs.org.ua/crossroad_full.php?m_id=3636.
9. Про територіальний устрій України: Проект Закону України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua:7777/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=38433.
10. Концепція реформи місцевого самоврядування (схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 р. №900-р) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua/uk/publish/article/43635>.
11. Міста та громади в адміністративно-територіальній реформі України. Міжнародний досвід та практичні пропозиції / М. В. Пітцик, Ю. І. Ганущак, Д. Шиманке, Х. Циммерманн; Асоц. Міст України та громад, Нім. Бюро техн. співробітництва; за ред. М.В. Пітцика. – К., 2008. – 125 с.
12. Територіальна реформа: вчора, сьогодні, завтра / Інститут громадян. сусп-ва; [за ред. А. Ткачука]. – К.: ІКЦ "Леста", 2007. – 116 с.

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано стан розвитку суб'єктів малого підприємництва за показниками кількості таких підприємств, обсягів реалізованої ними продукції та кількості зайнятих. Обґрунтовано зниження темпів росту малого підприємництва, вказано фактори, що впливали на це зниження та запропоновано шляхи подальшого розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні.

In the article development of small business entities status is analyzed on the indexes of amount of such enterprises, volumes of the products and amount of busy realized by them. Slowing down of height of small enterprise is reasonable, factors are indicated what influenced on this decline and the ways of further development of small business entities are offered in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Задля динамічності розвитку економіки, як свідчить світова практика, необхідне одночасне функціонування сукупності різних за масштабами діяльності бізнесових структур, які взаємодоповнюють одна одну. А співвідношення між великими, середніми і малими підприємствами безпосередньо залежать від пріоритетності завдань, які необхідно розв'язати. Реальна ж значимість малого підприємництва ні в якій мірі не поступається великому бізнесу і для прискорення темпів економічного зростання, боротьби з бідністю та розвитку інновацій, конче необхідно стимулювати створення нових малих підприємств, їх розвиток, підвищувати конкурентоздатність, збільшувати зайнятість в даному секторі економіки. Це надасть можливість в подальшому забезпечити високі темпи економічного розвитку та створить необхідні умови для зростання реальних доходів громадян, зменшення безробіття, підвищення рівня життя населення. На даний момент часу вклад малого підприємництва в створення ВВП не перевищує 5%. В той час коли в розвинених країнах на мале підприємництво припадає біля 60% ВВП (Італія, Франція, Польща), а в Японії – 70%. Таким чином резерви росту у нас досить великі. Оцінюючи важливість такого сектору економіки як мале підприємництво, враховуючи складні і суперечливі процеси його становлення постає необхідність дослідження стану та тенденцій розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз наукових праць і публікацій останніх років, свідчить про актуальність проблеми становлення та розвитку малого підприємництва в Україні. Дослідженням цього питання займалися такі видатні вчені як З. С. Варналій, К. О. Ващенко, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, О. В. Кужель, Ю. Б. Іванов, О. Ю. Мазур, І. І. Сахарцева, Л. В. Таратута та інші. Разом з тим, ця проблема залишається відкритою так, як в своєму розвитку суб'єкти малого підприємництва зіштовхуються з багатьма факторами, що впливають на їх стан та розвиток.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В силу постійних змін та у зв'язку з тим, що мале підприємництво має значний вплив на економічні процеси, постає необхідність дослідити тенденції його розвитку з моменту прийняття Указу «Про спрощену систему оподаткування» до теперішнього часу, та окреслити подальші перспективи.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану і тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні в умовах сьогодення, оцінка основних недоліків та визначення перспектив розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення малого підприємництва проходить в досить важких, несприятливих та часто змінюваних умовах. Але незважаючи на це відбувається зростання кількості суб'єктів малого підприємництва. В структурі підприємств найбільшу частку займають малі – 85,1 % (324 тис. одиниць); на середнє припадає 14,7 % (56 тис. одиниць), а на великі лише 0,2 % (770 підприємств).

Після змін які були враховані Держкомстатом на підставі Закону України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.08 № 523-VI [1] ситуація щодо структури підприємств – СПД дещо змінилася. Розподіл відбувається в такому співвідношенні – великі підприємства мають частку – 0,40 %, середні – 6,44%, а малі 93,16%. Тобто в структурі підприємств посилюється значимість малих підприємств [2, с.53]. Із загального обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг (без ПДВ, акцизу) на великі підприємства припадає 26,6 %; на середні підприємства – 68,6 % і на малі підприємства – 4,8% [3].

Існує декілька показників за допомогою яких можна охарактеризувати процес становлення і розвитку малого підприємництва. Беручи до уваги дані Державного комітету статистики України одним з них є динаміка зміни кількості малих підприємств.

Мале підприємництво, до якого, крім малих підприємств та малих фермерських господарств, належать фізичні особи-підприємці, на сьогодні є локомотивом підприємницького сектора [2, с.53]. З 1998 року по 2009 рік відбувається систематичне збільшення суб'єктів малого підприємництва, як за рахунок збільшення кількості фізичних осіб підприємців (в більшій частині), так і за рахунок малих підприємств та фермерських господарств. Разом з тим, це зростання відбувається не рівномірно.

У 2009 році (попередньо розраховано без врахування фермерських господарств) кількість суб'єктів малого підприємництва склала 3377,4 тис. одиниць, що у 2,1 раз більше у порівнянні з 1998 роком (рис.1).

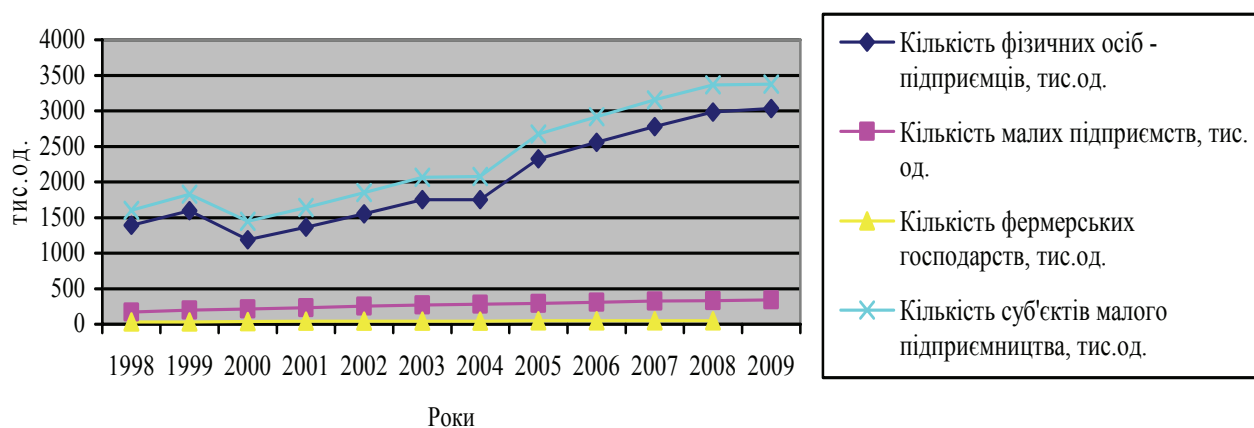


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів малого підприємництва за період з 1998 по 2009 роки, тис. одиниць

Джерело: розраховано автором на підставі даних Державного комітету статистики та Держкомпідприємництва [4; 5]. У 2009 році кількість СМП надана без врахування кількості фермерських господарств.

В той же час ланцюгові темпи росту кількості суб'єктів малого підприємництва мають тенденцію до підвищення лише до 2004 року і починаючи з цього періоду відбувається поступове зниження темпів росту кількості СМП. На нашу думку, таке зниження темпів росту кількості суб'єктів малого підприємництва пов'язано з реакцією підприємств на прийняття Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» у відповідності з яким, суб'єкти малого підприємництва, що використовують альтернативні системи оподаткування мають окремо сплачувати внески до фондів, а за нашими підрахунками, частка таких підприємств в загальній кількості СМП становить

більше 50%, що і вплинуло на подальші темпи росту їх кількості, а також колізії в законодавчо-нормативних документах стосовно реєстрації платників спрощеної системи оподаткування платниками ПДВ, що також вплинуло на їх діяльність. Але, не зважаючи на зниження темпів росту суб'єктів малого підприємництва, можна стверджувати, що у малого підприємництва існує достатній потенціал для реалізації покладених на нього функцій, при умові підтримки з боку держави та належного податкового законодавства, виваженої податкової політики.

Що ж до кількості зайнятих у суб'єктів малого підприємництва, то спостерігається збільшення абсолютних показників за останні шість років і в основному це збільшення відбувається за рахунок малих підприємств та фізичних осіб підприємців (рис. 2).

Так у 2009 році кількість зайнятих у СМП склала майже 6,5 млн. осіб, що в свою чергу складає 35 % всіх зайнятих працездатного віку, для порівняння у 2004 році при кількості зайнятих 5,3 млн. осіб [5], частка складала 28 %.

Що підтверджує значимість малого підприємництва для держави в питанні створення робочих місць.

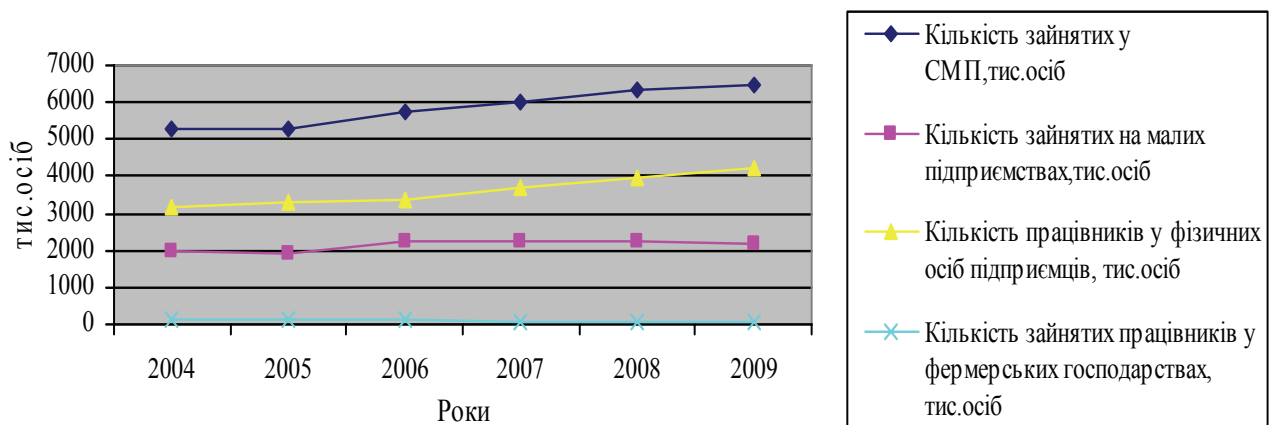


Рис. 2. Динаміка кількості зайнятих у суб'єктів малого підприємництва за період з 2004 по 2009 роки, тис. осіб

Джерело: розраховано автором за даними Державного комітету статистики і Держкомпідприємництва [4; 5].

На відміну від зростаючих абсолютних показників кількості зайнятих у суб'єктів малого підприємництва, середня чисельність працюючих на 1 малому підприємстві постійно зменшується – з 9 чол. у 1998 році до 6 чол. у 2009 році, а у фізичних осіб – підприємців у 2009 році 2 зайнятих особи припадає лише на кожне третє підприємство. Така ситуація свідчить про зменшення розмірів підприємств, тобто, відбувається подрібнення, а не зміцнення малого підприємництва.

Серед чинників, які могли вплинути на це зменшення, можна назвати незмінність критеріїв альтернативних систем оподаткування, врахувавши, що кожне друге підприємство знаходиться на такій системі оподаткування і що кожен не виважений крок влади відбивається на кількості найманих працівників у таких суб'єктів. Крім цього, наслідки фінансової кризи не залишилися осторонь, а призвели до скорочення кількості найманих працівників, зниження темпів росту малих підприємств, росту тіньової економіки, в тому числі і за рахунок малого підприємництва, банкрутства менш стабільних малих підприємств. Підсумовуючи можна дійти висновку, що в наслідок кризи підприємства скорочували штат робітників. Разом з тим на розвиток суб'єктів малого підприємництва впливала відсутність стабільної державної політики розвитку цього сектору економіки, жорстка податкова система.

На відміну від зростання абсолютних показників, темпи росту кількості зайнятих у суб'єктів малого підприємництва мають тенденцію до зниження, яку можна обґрунтувати

недостатністю допомоги і підтримки з боку держави в такому важливому питанні як створення робочих місць.

Що стосується збільшення всіх показників у 2006 році, то це пояснюється змінами в законодавстві стосовно критеріїв віднесення підприємства до малого, які було враховано Держкомстатом, і які призвели до зростання всіх пов'язаних показників.

Зміни в законодавстві, стосовно критеріїв віднесення підприємства до малого підприємництва, позитивно впливають на показник питомої ваги малих підприємств до загальних показників по підприємствах - суб'єктах підприємницької діяльності за кількістю найманих працівників, і у 2008 році ця частка складала 24,3 % у порівнянні з 1998 роком – 12,9 %. Тобто вагомість малого підприємництва з кожним роком зростає.

Обсяги реалізованої продукції в абсолютних величинах за цей період також зростають майже у 4 рази і складають у 2008 році 701634,6 млн. грн. та в наслідок кризи 657643,6 у 2009 році і такі зміни відбувається по всіх суб'єктах малого підприємництва (рис.3).

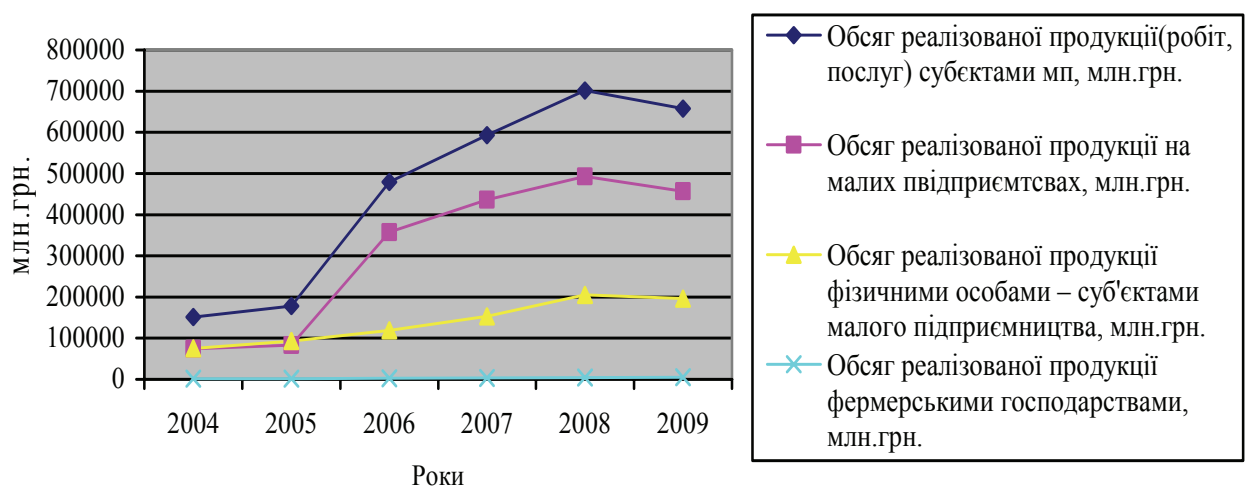


Рис. 3. Динаміка обсягів реалізованої продукції (робіт, послуг) суб'єктами МП за період з 2004 по 2009 роки, млн. грн.

Джерело: розраховано автором на підставі даних Держкомпідприємництва та Державного комітету статистики [4; 5].

Не зважаючи на зниження обсягів реалізованої продукції у 2009 році, частка обсягів реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва в загальній кількості реалізованої продукції підприємств – суб'єктів господарювання залишається досить високою 24 %. Що ж до темпів росту обсягів реалізованої продукції суб'єктами малого підприємництва то аналогічно до кількості таких підприємств та кількості зайнятих на них, вони знижуються під впливом вище вказаних чинників.

Але крім перелічених факторів впливу на розвиток цього сектору неоднозначний вплив мали макроекономічні показники, податкова політика держави, рівень інфляції, постійні зміни в законах, неоднозначність податкового законодавства та його нестабільність, що в кінцевому підсумку вплинуло на результати діяльності малих підприємств.

Аналізуючи основні показники розвитку суб'єктів малого підприємництва можна дійти висновку, що потенціал у них достатній для реалізації покладених завдань, але він ще досі не задіяний.

А отже повинна здійснюватись підтримка з боку держави з ціллю стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва, як надійного локомотиву створення середнього класу та двигуна економіки, і в той же час, обмежене втручання влади в діяльність

підприємницьких структур, а найголовніше в період нелегкої фінансової кризи – виважена податкова політика та прозора і стабільна податкова система. Необхідні такі важелі які нададуть можливість малим підприємствам використувати свої можливості для досягнення економічного ефекту.

Зрозумілим залишається той факт, що стимулюючі важелі з боку влади мають діяти поряд з усуненням негативного впливу деструктивних факторів, в іншому випадку стимулювання розвитку може перерости в пригнічення малого підприємництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вітчизняне підприємництво значно відстає від європейського стандарту. І не лише за показником якості самої продукції, але й за його внеском у розвиток економіки, за рівнем продуктивності праці, наявністю економічно доцільних створюваних робочих місць і соціальних гарантій тощо. Враховуючи, що розвиток малого підприємництва є одним з найважливіших чинників не лише становлення, але й розвитку ринкової економіки, особливо в умовах економічної і політичної нестабільності, що на сьогодні є характерним для нашої держави, постає нагальна необхідність максимального сприяння і створення умов з боку владних структур задля успішного розвитку малого підприємництва, що сприятиме розв'язанню соціальних проблем та економічному зростанню України.

Малий бізнес в Україні має піднятися до рівня розвинених країн і стати потужним рушієм економічного і соціального розвитку держави (і такі можливості у нього існують), а для цього необхідно знайти консенсус між владою та бізнесом, щодо альтернативних систем оподаткування і відобразити основні, виважені критерії у Податковому кодексі, спростити реєстрацію та ліквідацію підприємств, стимулювати розвиток малого підприємництва, створювати інвестиційні та фінансово-кредитні механізми підтримки, зменшити податковий тягар на малий бізнес.

Також необхідне негайне впровадження виваженої регуляторної політики, усунення бар'єрів з якими стикаються малі підприємства, заохочення конкуренції, встановлення прозорих правил, що надасть можливість подальшого розвитку малого підприємництва як невід'ємного сегменту ринкової економіки.

В той же час, подальший розвиток цього сектора напряду залежить від здійснюваної податкової політики щодо малого підприємництва, що і є напрямком подальшого дослідження.

Література

1. Закон України „Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності” від 18.09.08 № 523-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / [К. О. Ващенко, З. С. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, Е. М. Кужель, О. В. Лібанова та ін.]. – К.: Держкомпідприємництво, 2008. – 226 с.
3. Мале та середнє підприємництво є засобом існування та стимулом самовдосконалення для мільйонів людей як в Україні, так і в цілому світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=119044&cat_id=38461.
4. Основні показники розвитку малих підприємств / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Характеристика розвитку малого підприємництва в Україні за 2001-2004 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=54379&cat_id=37571.

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

У статті представлено основні види соціального страхування та роки запровадження окремих елементів соціального захисту в європейських країнах. Проаналізовані моделі соціального захисту та наведено розподіл видатків в соціальних бюджетах країн Європейського союзу в 2001 році.

In article the basic types of social security and years of introduction of separate elements of social defense in the European countries are presented. The models of social defense are analyzed and the allocation of charges is resulted in the social budgets of countries of the European Union in a 2001 year.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кожна людина прагне до забезпечення достойного рівня життя, якого вона може досягнути не тільки за допомогою власної праці та заощаджень, але й з допомогою механізмів соціального захисту. Задача більшості систем соціального захисту полягає у підтримці стабільності доходів людей, надані рівного доступу до медичної допомоги та необхідних соціальних послуг. Як організаційна система вона існує у багатьох країнах світу. В економічно розвинутих країнах соціальний захист є важливою частиною національної економіки, витрати на яку сьогодні складають більш чверті валового національного продукту. Найбільш розвинуті системи соціального забезпечення мають країни Європейського союзу. Саме в них з'явилися та отримали розвиток перші соціальні програми. Як показує досвід західноєвропейських держав, існування продуманої системи соціального захисту, що охоплює всіх громадян, не тільки призводить до покращення їх добробуту, розширює та укріплює трудові ресурси країни, але й сприяє економічному зростанню і стабілізації політичної і соціальної ситуації в країні.

Перехідний стан соціальної сфери України відкриває сприятливі можливості для використання найбільш вдалих та ефективних прикладів з досвіду соціально-економічного розвитку окремих країн. Найбільш корисним для України міг би стати досвід формування, організації і функціонування систем соціального захисту в країнах Європейського союзу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Велика кількість вчених досліджувала світовий досвід соціального захисту: О. Є. Губар, Е. Ковжарова, В. Ф. Столяров, Л. І. Васечко, І. І. Кичко, Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук, Н. І. Машина, М. М. Шутов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте ще залишається багато нерозглянутих та невисвітлених моментів в організації соціальної сфери економічно розвинутих країн.

Постановка завдання. Мета статті полягає в ознайомленні з досвідом розвитку та організації систем соціального захисту в економічно розвинутих західно-європейських країнах, адже саме про ці держави прийнято говорити як про соціальні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує історія соціальної політики, запровадження елементів соціального захисту в різних країнах відбувалося в різній послідовності. У вітчизняній та зарубіжній літературі міжнародні відмінності часто пов'язують з переходом до індустріального, урбанізованого суспільства. Однак виключно цими причинами повністю їх пояснити неможливо. Наслідки «великої трансформації» призвели до того, що на зміну традиційним соціальним механізмам соціального захисту, що мають в своїй основі сімейні, церковні механізми соціальної підтримки, прийшло соціальне страхування. Звичайно, джерела колективного опікування уходять в більш далеке минуле,

однак тільки з кінця ХХ ст. були створені передумови для запровадження загальних систем соціального захисту за сучасним типом. Впровадження соціального страхування в західноєвропейських країнах відбувалося на різних рівнях індустріалізації та урбанізації. Так, одні країни (такі, як Австрія) ще знаходились на відносно низькому рівні соціально-економічного розвитку, а інші (такі, як Нідерланди та Великобританія) – на достатньо високому рівні. Однак, як показують історичні факти, менш економічно розвинуті країни були «піонерами» в запровадженні програм соціального страхування, а високоіндустріалізовані опинилися позаду [1, с.23]. В Таблиці 1 представлені роки запровадження окремих елементів соціального захисту в європейських країнах.

Таблиця 1

Запровадження систем соціального страхування
в країнах Західної Європи [2, с.118]

Країна	Страхування від нещасних випадків	Медичне страхування	Пенсійне страхування	Страхування по безробіттю
Бельгія	1971	1944	1924	1944
Німеччина	1884	1883	1889	1927
Данія	1916	1933	1921/22	1907
Фінляндія	1895	1963	1837	1917
Франція	1946	1930	1910	1967
Великобританія	1946	1911	1925	1911
Ірландія	1966	1911	1960	1911
Ісландія	1925	1946	1946	1956
Італія	1898	1928	1919	1919
Люксембург	1902	1901	1911	1921
Нідерланди	1901	1929	1913	1949
Норвегія	1894	1909	1936	1938
Австрія	1887	1888	1927	1920
Швеція	1916	1953	1913	1934
Швейцарія	1911	1911	1946	1976

На відміну від соціальної допомоги системи національного соціального страхування, як правило, не базуються на методах перевірки нужденності та не мають елементів політичної або соціальної дискримінації. Велика роль держави в їх фінансуванні через прогресивне оподаткування та перерозподіл уніфікованих соціальних послуг має на меті більш значний перерозподіл доходів, ніж в системах обов'язкового страхування. На сьогоднішній день в жодній країні Європейського союзу система соціального страхування не існує в чистому вигляді. Тому можна казати про наявність елементів різних концепцій в системах соціального захисту при переважанні якої-небудь однієї в той чи іншій країні (табл. 2).

Таблиця 2

Основні види соціального страхування в Західній Європі [3, с.47]

Характеристика системи	Різновиди соціального страхування		
	Субсидійоване державою добровільне страхування	Система обов'язкового страхування	Система національного страхування
1	2	3	4
Принципи організації	Особисте страхування. Тісний зв'язок між страховими внесками і соціальними послугами	Страхування за принципом обов'язково-вості. Адекватне вішко-дування втрат доходу за умови виплати страхових внесків	Рівне соціальне забезпечення всіх громадян за допомогою втручання держави в ринковий механізм
Ступінь державної участі	Незначна, тільки через визначення загальних напрямів розвитку	Значна – відноситься до нормативного регулювання, середня – до управління, незначна – до фінансування	Значна (нормативне, адміністративне та фінансове регулювання)

1	2	3	4
Ступінь охопту населення соціальними послугами	Незначна. Страхування тільки середньо – та високооплачуваних робітників	Страхування переважно найманих робітників. Інші категорії населення – в залежності від різновиду зайнятості	Значна. Страхування всіх мешканців країни
Обсяг соціальних послуг, що надаються	Диференційований в залежності від умов страхування	Відносно значний обсяг соціальних послуг, що обумовлені страховими внесками	Незначний обсяг уніфікованих соціальних послуг, що визначаються на рівні прожиткового мінімуму незалежно від рівня доходів
Перерозподіл доходів	Горизонтальне	Горизонтальне між постраждалими й не постраждалими. Вертикальний парозподіл незначний	Горизонтальний та вертикальний
Умови отримання соціальних послуг	Виплата внесків. Умови розрізняються в залежності від страхового договору	Виплата внесків. Нормативне регулювання державою	Проживання в країні. Нормативне регулювання державою
Приклад	Спочатку – в Скандинавських країнах та Швейцарії. Сьогодні – в страхованні по безробіттю в Швеції, Данії та Фінляндії	Спочатку – в Німеччині, Австрії, Люксембурзі. В подальшому у всіх країнах, переважно в Бельгії, Франції, Італії	В скандинавських країнах. Пізніше – в Великобританії, Нідерландах

Якщо у довоєнний час програми соціального страхування охоплювали в середньому тільки п'яту частину населення країн Західної Європи, то к початку Другої світової війни – майже половину трудящих (табл. 3).

Після Другої світової війни подальший розвиток програм соціального захисту був пов'язаний з посиленням процесу конвергенції систем соціального захисту західноєвропейських країн та одночасно зменшенням відмінностей у ступені охопту населення соціальними послугами. В Таблиці 4 показані видатки на соціальний захист в 9 європейських країнах в період з 1950 по 2000 рр., котрий можна охарактеризувати як час післявоєнного економічного розквіту, що призвело до різкого росту видатків на соціальний захист в країнах Західної Європи.

Таблиця 4

Витрати на соціальний захист в дев'яти країнах ЄС
в період 1950-2000 рр. (в % до ВВП) [5, с.137; 6, с.186]

Країна	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Німеччина	14,8	14,2	15	16,6	17	23,7	24	23,8	25,4	28,9	29,5
Данія	8,4	9,8	11,1	12,2	16,6	22,5	29,9	25,9	29,7	32,2	28,8
Фінляндія	6,7	7,6	8,7	10,6	13,1	15,7	18	22	25,1	31,8	25,2
Франція	-	13,4	13,4	15,8	15,3	24,1	16,7	28,7	27,6	30,7	29,7
Великобританія	10	9,5	11	11,7	13,8	16	17,3	20	22,9	28,2	26,8
Італія	8,5	10	11,7	14,8	16,3	21,2	21,5	11,3	24,3	24,8	25,2
Нідерланди	7,1	8,4	11,1	15,7	20	25,5	28,3	29,1	32,4	30,9	27,4
Австрія	12,4	12,8	13,8	17,8	18,8	20,2	22,5	25,2	26,7	29,6	28,2
Швеція	8,3	9,9	11	13,6	18,8	25	31,9	14,7	33,1	35,5	32,2
В середньому	8,4	10,6	11,8	14,3	16,6	21,5	24,4	22,3	27,3	30,2	28,1

Системи соціального захисту країн Європейського союзу переживають сьогодні період кризи. Незважаючи на організаційні відмінності, практично всі вони стикаються зі схожими проблемами, пов'язаними з необхідністю перегляду параметрів соціальних послуг, що надаються. В якості основних його причин можна назвати трансформацію традиційних сімейних цінностей, зростання кількості неповних сімей, демографічні зміни, обумовлені старінням населення та падінням народжуваності.

Чисельність населення, що охоплене програмами соціального страхування в Західній Європі у 1885-1975 рр.
(у % до загальної чисельності населення) [4, с.20]

Країна	Роки																		
	1885	1890	1895	1900	1905	1910	1915	1920	1925	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1965	1970	1975
Австрія		5,3	7,5	9	10	13	13	27,5	32	46	39,8			50	62,8	73,5	73,8	79,3	82
Бельгія			0,8	3,8	14,8	17,5	17,5	25	26,8	33,3	34,8	34,3	40,8	56,8	60,8	65,8	79	84,3	87
Данія			3,8	10,5	13,8	25,8	30,8	44	66	67,8	70,8	71,5	72,5	74	74,8	78,8	78,8	78,8	81
Німеччина	9,8	24,5	41	40,8	40,3	44,5	42,8	45,5	48,8	61,3	57,8	67,3	63,5	64,5	73,3	75,8	75,3	78,5	81,8
Фінляндія				1,8	1,8	2	2	4	4,8	8	8,3	34	35,5	37,5	39,5	41,5	71,3	76,8	83,3
Франція				6,8	8,5	12,8	11,5	12,8	22	30,3	31,5	37,5	39,3	47,5	54,5	68	78,8	83,8	86,8
Ірландія									30,3	30,3	33,3	46,3	47,3	53	58,5	61,3	63,8	68,8	75,3
Італія		1,5	1,5	2,8	4	4,8	4,8	27,3	29	31	36	14	37,5	38,5	45	66,8	72,3	74,3	71,3
Нідерланди					6,3	7	7,3	25,3	27,3	41,3	38,5	41,5	41,8	47,5	62	70	73,5	81,3	85
Норвегія			3,8	3,3	3	4,5	17,8	23,3	20	22,3	24,5	64,8	65,5	72,8	74,5	82,5	83,5	83,5	91,5
Швеція			1	3,3	9,5	11,8	37	46	45	47,5	47,8	54,5	70,5	75,5	78,9	78,3	79,	83,5	86,8
Швейцарія	2,8	3,3	3,5	4	4,3	4,8	10,8	18,8	22,8	31,3	34,5	36,8	37,5	64,5	67,8	69	68,9	68,3	71,3
Великобританія				9,8	9,3	17,5	36,3	43,3	52,5	72,5	71,8	79	83,3	92,3	90	89,3	89,5	38,3	86,8
В середньому по Європі	1,1	2,9	5,2	8	10,5	13,8	19,3	28,6	31,3	40,2	40,7	51	52,9	59,6	64,8	70,8	76	79,2	82,3

За останні роки XX ст. в більшості країн Євросоюзу спостерігалось зменшення темпів росту соціальних видатків в структурі ВВП.

Єдиними країнами, де існувала протилежна тенденція, були Греція, Португалія та Німеччина.

Якщо в перших двох державах це було пов'язано з вдосконаленням систем соціального захисту, то в Німеччині – зростанням безробіття та, як наслідок, необхідністю збільшення видатків на виплати допомоги з безробіття та проведення заходів щодо стимулювання зайнятості.

Таким чином, зростання видатків на соціальний захист не завжди супроводжується розширенням кількості та якості соціальних послуг, що надаються.

Це може бути пов'язано з ростом безробіття, що супроводжується фазою економічного спаду та необхідністю збільшення фінансування як програм допомоги безробітним, так і програм в області пенсійного забезпечення, сімейної медицини та іншими.

Країни з порівняльним економічним потенціалом мають порівняльні ж рівні соціальних видатків. Цей взаємозв'язок цікавий також ще тим, що в країнах Європейського союзу існують різні моделі соціального захисту (табл. 5).

Таблиця 5

Моделі соціального захисту в країнах Європейського союзу [1, с.51]

Категорія	Скандинавська модель	Англосаксонська (модель Беверіджа)	Континентальна (модель Бісмарка)	Південно-європейська модель (рудиментарна)
Країна	Данія, Швеція, Фінляндія	Великобританія, Ірландія	Німеччина, Австрія, Франція	Італія, Іспанія, Греція, Португалія
Основна відповідальність	Держава	Держава	Ринок праці	Сім'я та церков
Рівень перерозподілу доходів	Високий	Середній	Обмежений	Обмежений
Рівень перерозподілу соціальних послуг	Середній/високий	Середній/високий	Диференційований	Низький
Ступінь охопту соціальними послугами	Всі мешканці	Всі мешканці	Все зайняте населення	Переважно незаможні
Фінансування	Податки	Податки	Страхові внески	Страхові внески та інші джерела
Управління	Держава/профспілки	Держава	Страхові організації	Страхові організації

Між тим видатки, що приходяться на фінансування окремих соціальних програм, значно відрізняються по країнах (табл. 6).

Таблиця 6

Розподіл видатків в соціальних бюджетах країн ЄС в 2001 р. (у %) [7, с.63]

Країна	Медичне страхування та охорона здоров'я	Пенсійне страхування	Страхування по безробіттю	Сімейні допомоги	Допомоги з інвалідності	Житлові субсидії
Бельгія	22,9	40,2	11,3	8,5	8,5	-
Данія	19	37	10,8	12,7	11,8	2,4
Німеччина	27,1	40,6	7,1	10,1	7,5	0,6
Греція	23,9	49	5,5	7,4	6,1	3
Іспанія	28,3	44,9	12,5	2	7,6	1,2
Франція	26,8	41,9	7	9,3	5,6	3
Ірландія	38,4	24	10,6	12,4	4,8	3,3
Італія	22,8	61,8	2,1	3,5	6	-
Люксембург	24,3	40,1	2,4	15	13,9	0,3
Нідерланди	27,1	36,7	5,8	4	11,1	1,4
Австрія	25,8	45,9	5,2	10	8,5	0,3
Португалія	29,2	38,9	3,3	4,5	10,5	-
Фінляндія	22,4	34,2	11	12,5	13,8	1,5
Швеція	24,9	38,9	8	10,4	11,5	2,3
Великобританія	23,8	44,2	3,1	8,5	9,6	5,8
В середньому по ЄС	25,6	44	6,1	8,1	7,9	2,1

Різниця у розподілі видатків в соціальних бюджетах країн ЄС залежить, з одного боку, від кількості населення, що охоплене програмами соціального захисту, а з іншого – від кількості соціальних послуг, що надаються. Співвідношення між обсягами соціальних видатків таке, що як правило, в більшості країн ЄС значна доля (від однієї до 2/3 соціального бюджету) приходить на пенсійне страхування. На другому місці в структурі соціальних бюджетів європейських країн знаходяться видатки на медичне страхування, а в Ірландії ця стаття соціальних видатків перевищує навіть витрати на пенсійне забезпечення.

Висновки та перспективи подальших розробок. Задача більшості систем соціального захисту полягає в підтримці стабільності доходів людей, наданні рівного доступу до медичної допомоги і наданні необхідних соціальних послуг. Як організована система вона існує в багатьох країнах світу. В економічно розвинутих державах соціальний захист є найважливішою частиною національної економіки, витрати на яку сьогодні складають більш чверті валового внутрішнього продукту. Найбільш розвинуті системи соціального захисту мають країни Європейського союзу. Завдяки системам соціального захисту сучасні європейські економіки отримали назву соціально-орієнтованих. Перехідний стан системи соціального захисту України відкриває сприятливі можливості для використання досвіду формування, організації і функціонування систем соціального захисту в країнах Європейського союзу.

Література

1. Антропов В. В. Социальная защита в странах Европейского союза. История, организация, финансирование, проблемы / В. А. Антропов. – М.: Экономика, 2006. – 271 с.
2. Schmidt M. Sozialpolitik / M. Schmidt. – Opladen, 1988. – P. 118.
3. Alber J. Vom Armenhaus zum Wohlfahrtstaat. Frankfurt am Main / J. Alber. – New York, 1982. – P. 47.
4. Flora P. State, Economy and Society in Western Europe 1815 – 1975 / P. Flora. – A Data Handbook. Frankfurt, 1982. – P. 20.
5. Schmidt M. Sozialpolitik / M. Schmidt. – Opladen, 1980. – P. 137.
6. Eurostat Yearbook 2002. – Luxemburg, 2002. – P. 186.
7. Social Protection in Europe 2001. – Luxemburg, 2002. – P. 63.

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ

У статті проаналізовано стан розвитку суб'єктів малого підприємництва України. Вказано умови, що перешкоджають подальшому розвитку малого підприємництва. Надано пропозиції щодо усунення основних недоліків категоріального апарату, подальшого розвитку малого підприємництва в умовах податкової реформи.

The article analyzes the development status of small business in Ukraine. These conditions are preventing the further development of small business. The proposals address key lacks categorial apparatus and further advancing the development of small business in tax reform are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Податкова реформа в Україні здійснюється шляхом удосконалення нормативно-правових актів з питань оподаткування і прийняття Податкового кодексу України (далі – ПКУ), який на думку законодавців повинен забезпечити досягнення балансу інтересів держави і платників податків.

Однак, зміст глави 1 розділу 14 ПКУ про спрощену систему оподаткування призвів до масових акцій протесту суб'єктів малого та середнього бізнесу і був вилучений. До сьогодні не прийнято на законодавчому рівні рішення, щодо оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Тому, на нашу думку, важливо оцінити їх стан та перспективи розвитку в нових умовах оподаткування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питаннями становлення та розвитку суб'єктів малого підприємництва займалися такі видатні науковці як З. С. Варналій, В. Є. Сахаров, В. І. Шпак, Л. М. Гаєвська, О. С. Рибак, В. Л. Андрущенко, А. І. Крисоватий та інші. Віддаючи належне високому рівню наукових робіт перелічених авторів, хочемо зазначити, що в їх рамках дослідження теоретичних аспектів, світової і вітчизняної практики становлення та розвитку малого бізнесу здебільшого досліджувався період, що передував прийняттю Податкового кодексу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на обставини що змінилися, а саме, прийняття Податкового кодексу, існує необхідність оцінити стан та перспективи розвитку суб'єктів малого підприємництва в умовах податкової реформи, які залишаються мало вивченими і потребують особливої уваги.

Постановка завдання. Зважаючи на таку необхідність, доцільним є дослідження та надання пропозицій, щодо усунення неточностей категоріального апарату сфери малого підприємництва та оцінка стану і перспектив розвитку малого бізнесу України в умовах податкової реформи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мале підприємництво – це соціально-економічний фундамент, без якого не можливий розвиток будь-якої інноваційно-орієнтованої держави. Підприємництво – це особливий вид економічної діяльності, який заснований на самостійній ініціативі, відповідальності і інноваційній підприємницькій ідеї. Крім того, надзвичайно важлива роль малого підприємництва у згладжуванні коливань економічної кон'юнктури. За посередництва малого підприємництва відбувається збалансування попиту та пропозиції, особливо в умовах кризових ситуацій. Але найголовніше завдання малого підприємництва – це формування стійкого прошарку середнього класу та створення робочих місць, професійне навчання.

За даними ООН, у розвинутих країнах у цьому секторі працює 50% трудового населення, а самі фірми виробляють 30-60% національного продукту. Варто зауважити, що в

кожній країні світу виходячи із національних особливостей та традицій встановлені свої критерії визначення суб'єктів малого підприємництва. Так, зокрема, у Німеччині критерієм віднесення підприємств до тієї чи іншої категорії є кількість працівників та фінансові параметри. У відповідності до них підприємства поділяються на великі якщо чисельність працюючих на ньому більш ніж 250 осіб; малі – 10-19 осіб; середні – 20-249 осіб; найдрібніші – до дев'яти осіб. Що стосується фінансових показників, то найдрібніші підприємства обмежені річним обсягом доходу – 1 мільйон євро, середній бізнес – річним доходом у 50 мільйонів євро, а більше – то є великий бізнес [1].

В Україні, на превеликий жаль, не існує єдиного визначення суб'єктів малого підприємництва як в правовому полі, так і в наукових працях. Так, в наукових працях для позначення цієї категорії суб'єктів господарювання використовується цілий ряд назв: «суб'єкти малого підприємництва», «малий бізнес», «малі підприємства», «підприємці», «приватні підприємці», однак дотепер чіткого, заснованого на науковій теорії, однозначного визначення цих суб'єктів не сформульовано. Нажаль, і в законодавчо-нормативних актах нашої держави, категорія малого підприємництва і критерії віднесення підприємства до малого, трактуються не однозначно.

Так, Господарським кодексом України (ст.63), в залежності від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік, підприємства можуть бути віднесені до малих підприємств, середніх або великих. Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує сімдесяти мільйонів гривень. Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 250 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму 100 мільйонів гривень, а всі інші визнаються середніми [2].

Що стосується податкового законодавства, то п.14.1.24 ст.14 розділу 1 Податкового кодексу України визначено, що великий платник податку це юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності за рік перевищує 500 млн. грн. Тобто у податковому законодавстві критерії великих платників визначається без врахування кількості працюючих на них. В той же час Держкомстат України трактує мале підприємство як підприємство, на якому середньооблікова чисельність працюючих за рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей же період не перевищує суми, еквівалентної 500 тисячам євро за середньомісячним курсом Національного банку України щодо гривні [3].

Різне тлумачення суб'єктів малого підприємництва, викликає неточності при статистичній обробці матеріалів і дає невірний розрахунок кількості малих підприємств та основних показників їх розвитку.

Тому, ми пропонуємо своє застосування в українську практику єдиних критеріїв для визначення малого підприємництва.

На сьогодні у зв'язку з прийняттям Податкового кодексу і не визначеністю питання щодо оподаткування малого підприємництва, важливо оцінити стан та перспективи розвитку малого підприємництва в Україні.

Так, згідно даним Держкомстату України питома вага малих підприємств в Україні складає 93,7 % від загальної кількості підприємств. За період з 1998р. по 2009р. утримується стійка тенденція зростання числа суб'єктів малого підприємництва та збільшення кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення з 40 підприємств у 2000р. до 75 у 2009р.

Як свідчить аналіз наведених даних у таблиці 1, кожен четвертий український найманий працівник працює на малому підприємстві, і одна шоста усього обсягу реалізованої продукції, робіт і послуг в Україні реалізується суб'єктами малого підприємництва.

Таблиця 1

Основні показники розвитку малих підприємств України в період 2000 – 2009р. [4]

	Кількість зайнятих працівників (штатні, позаштатні та неоплачувані працівники), тис.осіб	Кількість найманих працівників (штатні та поза штатні працівники), тис.осіб	Частка найманих працівників на малих підприємствах до їх загальної кількості,%	Частка обсягу реалізованої продукції малих підприємств до загального обсягу реалізації,%	Частка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу прибутку,%	Частка збитків від звичайної діяльності до оподаткування малих підприємств до загального обсягу збитків,%	Частка підприємств, що одержали збитки, до загальної кількості малих підприємств, %
2000	1730,4	1709,8	15,1	8,1	12,9	16,3	36,6
2001	1818,7	1807,6	17,1	7,1	9,1	17,6	38,1
2002	1932,1	1918,5	18,9	6,7	9,3	18,8	38,2
2003	2052,2	2034,2	20,9	6,6	9,1	20,6	37,1
2004	1978,8	1928,0	20,2	5,3	8,2	25,4	35,5
2005	1890,4	1834,2	19,6	5,5	7,9	30,6	35,2
2006	2232,3	2158,5	23,5	18,8	17,2	40,2	33,7
2007	2231,5	2154,3	23,7	18,1	14,0	42,2	32,8
2008	2237,4	2156,8	24,3	16,3	16,5	37,6	37,3
2009	2152,0	2067,8	25,3	16,7	22,9	29,0	39,9

Тому, про малі підприємства України можна говорити, як про значного роботодавця і виробника товарів, робіт і послуг, але СМП не стали локомотивом української економіки, на їх долю припадає лише 50% ВВП країни. Крім того, за останні 13 років пріоритети в розвитку підприємств малого бізнесу за галузями економіки дещо змінювалися. Зокрема, починаю з 2003 р. суттєво скоротилась чисельність малого підприємництва в виробничій сфері і збільшилась у торгівлі та послуг. Так, у 2009 році частка кількості малих підприємств в загальній чисельності підприємств склала найбільшу питому вагу у сфері операцій з нерухомим майном, оренди, інжирингу та надання послуг – 96,6% і найменше у промисловій сфері – 87,5%. Аналіз фінансові результати діяльності малих підприємств за 2000 -2009 р. свідчить, що збільшилась частка збиткових підприємств з 36,6 % у 2000р. до 39,9% у 2009 р. Разом з тим, в останні два роки значно скоротилися у складі операційних витрат суб'єктів малого підприємництва частка оплати праці та соціальних відрахувань, про свідчать дані наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Частка оплати праці та соціальних відрахувань в складі операційних витрат СМП в період 2008–2009р. [5]

Показники	СМП		Промислові підприємства	
	2008р.	2009р.	2008р.	2009р.
Оплата праці в % в операційних витратах	5,1	4,9	9,0	9,3
Соціальні відрахування, в % в операційних витратах	1,7	1,6	3,4	3,6
Середньомісячна заробітна плата у СМП, грн..	970	915	1 817	1 909

Такі низькі показники по заробітній платі та соціальним відрахуванням самі підприємці пояснюють несприятливим макроекономічним кліматом та податковим тиском.

Однак, це дає привід для звинувачення урядом суб'єктів малого підприємництва в ухилянні від сплати податків та виплаті заробітної плати в конвертах. Більш того, оскільки малі підприємці мають право працювати на альтернативних системах оподаткування, то на сьогодні, стоїть гостро питання ліквідації чи збереження цієї можливості, про що свідчить збереження дії Указу Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності» до цього часу. Податкова реформа, яка реалізувалась в прийнятті Податкового кодексу України, передбачає суттєві обмеження для суб'єктів малого підприємництва, які використовують спрощену систему оподаткування. Це і дія п. 139.1.12 ст.139 Податкового кодексу, якою передбачено, що «витрати, понесені у зв'язку із придбанням товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок» не враховуються у складі витрат при визначенні оподаткованого прибутку, а по даним Державної податкової служби України, це більш ніж 400 тис. фізичних осіб – підприємців [6]. Це й обмеження, щодо реєстрації суб'єктів малого підприємництва платниками податку на додану вартість (ст. 182 ПКУ). Це й обмеження, по видам діяльності при застосуванні спрощеної системи оподаткування, зокрема з надання послуг по бухгалтерському супроводженню, аудиту, консалтингу. Слід зауважити, що на сьогодні, ці види послуг надають майже 170 тис. суб'єктів малого підприємництва, що працюють на спрощеній системі оподаткування [6].

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже для суб'єктів малого підприємництва з часу впровадження Податкового кодексу існують значні обмеження, які перешкоджають подальшому випереджальному розвитку малого бізнесу, створюють умови при яких суб'єкт малого підприємництва не має нагоди поступального розвитку і переходу з категорії малих в категорію середніх підприємств чи великих. А невизначеність влади, щодо існування альтернативних систем оподаткування суб'єктів малого підприємництва та зволікання в питанні прийняття закону „Про спрощену систему оподаткування обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва” призводить до зменшення кількості таких суб'єктів. Якщо до прийняття кодексу кількість суб'єктів малого підприємництва, що користувались спрощеною системою оподаткування складала 1,4 млн. осіб то після його прийняття кількість зменшилась на 400 тисяч. Більш того, якщо враховувати, що один суб'єкт підприємницької діяльності, що працює на спрощеній системі щорічно сплачує до бюджету більше 3,1 тис.грн, то неважко зробити висновок скільки втратить держава, якщо ліквідує цю систему оподаткування, приблизно 4,1 млрд. грн. щорічно. Однак, слід враховувати, що крім втрати доходів до бюджету, державі прийдеється витрачати державні кошти на створення робочих місць та на виплати по безробіттю. Тому, на нашу думку, нашим законодавцям слід дуже виважено підходити до прийняття рішень відносно спрощеної системи оподаткування, та враховувати не лише фіскальну складову, а й регулюючу складову податкової політики, оскільки майбутнє суб'єктів малого підприємництва напряду залежатиме від фіскального чи регулюючого напрямку податкової реформи.

Література

1. Міжнародна практика застосування спрощених (спеціальних) режимів оподаткування малого підприємництва та необхідність її адаптації й застосування в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV зі змінами та доповненнями від 09.07.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
3. Наказ «Про затвердження Методологічних положень щодо виявлення нетипових підприємств у вибіркового структурному обстеженні малих підприємств» Держкомстат України від 27.07.2007. – № 278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Державний комітет статистики України і держкомпідприємництва: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Збірник «Статистичний щорічник України» 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Інтерв'ю заступника голови Державної податкової служби Олександра Клименка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sta.gov.ua/control>.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. Большаков С.І. к.в.н., ст. науковий співробітник НДЕКЦ при ГУМВС України в Одеській області, аспірант кафедри ЕП та КУ ОНАЗ ім. О.С. Попова, м. Одеса;
 Лісняк В.Г. фізична особа-підприємець суб'єкт-оціночної діяльності, м. Київ;
2. Ветрова Н.М. д.т.н., к.е.н., професор, зав. кафедри економіки підприємства Національна академія природоохоронного та курортного будівництва, м. Сімферополь;
 Кузьміна Н.В. аспірантка, кафедри економіки підприємства Національна академія природоохоронного та курортного будівництва, м. Сімферополь;
3. Вороня Н.Ю. аспірантка кафедра економічної теорії та кібернетики ОНМУ, м. Одеса;
4. Волощук Л.О. к.е.н., доцент кафедри обліку аналізу і аудиту ОНПУ, м. Одеса;
 Статник О.С. студентка-магістр кафедри обліку аналізу і аудиту ОНПУ, м. Одеса;
5. Гавриленко В.А. д.е.н., зав. кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ДНТУ, м. Одеса;
 Черникова Є.Г. аспірантка, кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ДНТУ, м. Одеса;
6. Гоцуляк С.М. ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
7. Даниліна Н.В. аспірант, асистент кафедри обліку і аудиту Донецький економіко-гуманітарний інститут, м. Донецьк;
8. Дейніс Л.М. к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
 Фучеджи В.І. аспірантка кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса;
9. Кузнєцова Н.М. к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом ОДЕУ, м. Одеса;
10. Ковтуненко К.В. к.е.н, доцент кафедри обліку аналізу і аудиту ОНПУ, м. Одеса;
 Пройдакова Н.Г. магістр, доцент кафедри обліку аналізу і аудиту ОНПУ, м. Одеса;

11. Литвиненко Л.Л. аспірант, асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств, факультет менеджменту та логістики Інституту економіки та менеджменту НАУ, м. Київ;
12. Литвиненко С.Л. к.е.н., доцент кафедри організації авіаційних перевезень Інституту економіки та менеджменту НАУ, м. Київ;
13. Литовченко І.Л. к.е.н., доцент кафедри маркетингу ОДЕУ, м. Одеса;
14. Мазко Т.І. аспірант кафедри менеджменту ХНЕУ, м. Харків;
15. Петрова Р.В. к.т.н., доцент кафедри економічної кібернетики ХНУРЕ, м. Харків;
- Ковалевська А.В. к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики ХНУРЕ, м. Харків
- Мусієнко В.О. к.т.н., доцент кафедри економіка і управління в будівництві і міському господарстві факультету післядипломної освіти і заочного навчання ХНУРЕ, м. Харків
16. Погожа Н.В. к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Одеської філії Європейського університету, м. Одеса;
- Пономарьова Е.Д. к.т.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу, Одеської філії Європейського університету, м. Одеса;
17. Пінчук І.О к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава;
- Бережна Ю.С. аспірантка кафедри міжнародної економіки Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава
18. Радченко Н.А. аспірантка кафедри економіки і управління в будівництві і міському господарстві факультету післядипломної освіти і заочного навчання Харківська національна академія міського господарства, м. Харків;
19. Саєнсус М.А. к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОДЕУ, м. Одеса;
- Місько Г.А. аспірант, викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОДЕУ, м. Одеса;
20. Сметанко О.В. к.е.н., доцент, зав. кафедри обліку і аудиту, м. Сімферополь;
21. Ступак С.М. аспірантка, викладач кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса;
22. Усатенко О.В. к.т.н., доцент кафедри менеджменту виробничої сфери НГУ, м. Дніпропетровськ;

- Скрипкіна Д.А. магістр, аспірантка кафедри менеджменту виробничої сфери НГУ, м. Дніпропетровськ;
23. Федоряка В.П. доктор с.г. наук, професор кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса;
- Бахчиванжи Л.А. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та аграрної економіки ОДЕУ, м. Одеса;
- Почколіна С.В. канд. с.г. наук, доцент кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса;

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ У КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН

1. Анохіна К.О. студента факультета економіки та інформатики, Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл;
- Коваленко С.І. к.е.н., доцент, зав. кафедри економіки підприємства Ізмаїльський державний гуманітарний університет, м. Ізмаїл
2. Андрейченко А.В. к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та управління національним господарством ОДЕУ, м. Одеса;
3. Басюркіна Н.Й. к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості ОНАХТ, м. Одеса;
4. Бондар Д.О. аспірант кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса;
5. Бутук О.І. к.е.н., доцент кафедри економічних систем та маркетингу ОНПУ, м. Одеса;
6. Горячук В.Ф. к.т.н., ст. науковий співробітник Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
7. Григор'єва С.В. асистент кафедри міжнародної економіки Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава,;
8. Іоргачова М. І. аспірантка кафедри фінансового менеджменту та фондового ринка ОДЕУ, м. Одеса;
9. Карпухно І.О. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії, Донецький національний університет, м. Донецьк;
10. Кашуба О.М. аспірантка Інститут регіональних досліджень НАН України, спеціальність – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика, голова представництва Держкомпідприємства у Львівській області, асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій Інституту економіки і менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;

11. Кірсанова В.В. к.е.н., доцент кафедра обліку, аналізу та аудиту ОНПУ, м. Одеса;
Сухарева Т.О. магістр кафедра обліку, аналізу та аудиту ОНПУ, м. Одеса;
Ковальова О.М. магістр факультета фінансово-економічний ОДЕУ, м. Одеса;
12. Крючкова Н.М. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
13. Куценко С.В. аспірант кафедри «Менеджменту підприємницької діяльності» факультету управління Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського, викладач кафедри «Фінанси» Керченського економіко-гуманітарного інституту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського, м. Керч;
14. Лиса С.С. аспірант, асистент кафедри торговельного підприємства Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ;
15. Ломачинська І.А. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та історії економічної думки, ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса;
16. Нездоймінов С.Г. к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та управління туризмом ОДЕУ, м. Одеса;
17. Окландер І.М. аспірант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
18. Парамонова Є.Є. аспірантка Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна, м. Харків;
19. Радченко Ю.С. аспірант кафедри міжнародної економіки Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава;
20. Саврас І.З. к.е.н., доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій Львівського регіонального інституту державного управління при президентові України НАДУ, м. Львів;
21. Слатвінська М.О. аспірант, викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса;
22. Євсєєнко В.О. аспірант, асистент кафедри обліку і аудиту, Донецький економіко-гуманітарний інститут, м. Донецьк;
23. Чередніченко А.П. к.е.н., ст. науковий співробітник КНДІСЕ, м. Київ;
Хомутенко В.П. к.е.н., доцент кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса.