МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Присвячується 90-річчю
Одеського національного економічного університету

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 3 (43)

Одеса
2011

УДК 06:33С

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

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України від 18.11.2009 № 1-05/5 (бюл. ВАК № 12, 2009 р.)

Засновано у серпні 1999 р. Періодичність видання – 4 рази на рік

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор **Звєряков М. І.,** д.е.н., професор, ректор

Голова, заступник головного редактора **Ковальов А. І.,** д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

Відповідальні редактори **Максімова В. Ф.**, д.е.н., професор
Янковий О. Г., д.е.н, професор

Члени редколегії

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

Редактор-коректор: Шевченко В.В.

У збірнику розглянуто фінансовий механізм функціонування господарських систем і важливі соціально-економічні проблеми розвитку держави. Досліджується теорія та практика формування ринкової інфраструктури. Особлива увага приділяється висвітленню економічних аспектів економічного розвитку підприємства і регіонів. Визначено стратегічні пріоритети розвитку транспортної інфраструктури Причорномор'я України.

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

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

Статті надруковано українською та російською мовами.

Адреса редакції та видавця: Україна, 65082
м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет
Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777 89 16
e-mail: sbornik.odeu@oseu.edu.ua
web. http://www.oseu.edu.ua/ukr-rus/science/kiv.php
http://www.oseu.edu.ua/ukr-rus/index_ukr.php

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

©Одеський національний економічний університет, 2011
©Редакція журналу «Вісник соціально-економічних досліджень», 2011

ЗМІСТ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

1. **Аль-Акіді Б.Ф.**
РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 9

2. **Андрієнко Н.М.**
МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ 14

3. **Бондаренко Л.А.**
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОЗИЧОК ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ КРЕДИТНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД 22

4. **Бушко А.**
ВАЛЮТНИЙ КУРС В СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА КОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ 27

5. **Варічева Р.В., Боримська К.П.**
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ 37

6. **Гайдукович Д.С.**
ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ В СФЕРІ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ 50

7. **Горячук В.Ф.**
РЕФОРМУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ КРАЇНИ ЯК ШЛЯХ НАГРОМАДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ 56

8. **Дубовик О.Ю.**
ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ 61

9. **Дуранова Т.А.**
ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ 67

10. **Завадська Д.В.**
ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ 73

11. **Звєряков О.М.**
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ 80

12. **Ілюхіна Н.П., Муренко Т.О.**
СЬОГОДЕННІ ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 86

13. **Корнєєв В.В.**
ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПОСТУП ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ 91

14. **Лелюк Ю.М.**
ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ АНТИЦИКЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ 95

15. **Муратов О.М., Іванов Д.І., Сороковський А.Ю., Слатвінська М.О., Кодруль С.В.**
РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ 99

16. **Нехайчук Д.В.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ 108

17. **Онищенко Ю.І.**
ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ТА САМООРГАНІЗАЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ 114

18. **Постоленко Ю.П.**
БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 121

19. **Рябініна Л.М.**
ВІДМІННІ РИСИ ДЕПОЗИТНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ 127

20. **Сиротенко Н.А.**
ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 135

21. **Шикіна Н.А.**
ІНФЛЯЦІЙНЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ КРАЇНИ 143

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

1. **Гаєвський А. М.**
ВЛАСНІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН 151

2. **Іванова Л.В.**
ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ У РОЗВИТКУ І ВИКОРИСТАННІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ 156

3. **Іванюк Л.С.**
ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ НА ТОВАРНИХ РИНКАХ 162

4. **Нестеров Д.Ю.**
ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В ПЕНСІЙНОМУ СТРАХУВАННІ 169

5. **Орлов В.В., Максимова А.В.**
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА РОСІЇ 177

6. **Пожар Є.П.**
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ НАСЕЛЕННЯ 183

7. **Пучкова С.І.**
КАДРОВИЙ АУДИТ В УМОВАХ КРИЗИ 189
8. **Нєнно І.М., Радованова К.В.**
КОНЦЕПЦІЯ СИНТЕЗУ МОДЕЛЕЙ ПОШИРЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАКРО І МІКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІКИ 197
9. **Стоянов С.А.**
ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТИ 204
10. **Цевух Ю.О.**
РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ 213

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

1. **Волощук Л.О., Церковна О.М., Скороходова Л.В.**
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА 220
2. **Коваленко Л.А.**
ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ 226
3. **Кузнецова І.О.**
ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ЯК ЗАСНОВОК СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА 234
4. **Кулик С.Б., Шишкова Н.Л.**
ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ У ПОДАТКОВОМУ І БУХГАЛТЕРСЬКОМУ КОНТЕКСТІ 240
5. **Литвиненко Н.І., Пономаренко Є.Ю.**
ПРОБЛЕМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 245
6. **Маєвська О.О.**
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 252
7. **Максімова В.Ф., Шляхов Є.В.**
ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ 259
8. **Місько Г.А.**
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА ФРУКТОВИХ ТА ОВОЧЕВИХ СОКІВ 267
9. **Подольчак Н.Ю., Беднарська О.Р.**
КІЛЬКІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ 273
10. **Станкевич П.М.**
ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЗНОСУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ 280

11. **Чемаріна О.Ю, Шишкова Н.Л.**
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ SWOT–АНАЛІЗУ У ХОДІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ УСТАНОВОК ПІДПРИЄМСТВА 285
12. **Шевченко В.В.**
РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ 292
13. **Янковий О.Г., Кошельок Г.В.**
ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА 298

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І РЕГІОНІВ

1. **Андрєєва Н.М., Золотов В.І., Шунтова С.Г.**
ДІАГНОСТИКА ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ 307
2. **Башта О.І., Кувшинов В.В.**
ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ГЕЛІОПРОФІЛЮ ДЛЯ АВТОНОМНОЇ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖНОЇ БУДОВИ 316
3. **Балджи М.Д.**
ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ 325
4. **Басюк О.В.**
РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ 331
5. **Бутук О.І.**
КЛАСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗЕЙ ЗА ВИРОБНИЧОЮ ТА ТРАНСАКЦІЙНОЮ СФЕРАМИ 337
6. **Воробйова О.А.**
ОЦІНКА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ОБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ 342
7. **Кухарчик В.Г.**
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я 348
8. **Мартієнко А.І.**
ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ПРИРОДНІ РЕСУРСИ 354
9. **Мартинюк І.В.**
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 361
10. **Милашко О.Г.**
ОСОБЛИВОСТІ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ В СФЕРІ ТУРИЗМУ 367
11. **Науменко Ж.Г.**
ПРОБЛЕМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ 375

12. **Сербов М.Г.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ВОДНИХ БАСЕЙНІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ 381
13. **Хумарова Н.І.**
МОРЕГОСПОДАРСЬКИЙ КОМПЛЕКС ЯК СПЕЦИФІЧНА ТЕРИТОРІАЛЬНА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА СИСТЕМА 387

АВТОРИ СТАТЕЙ 393

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

УДК 336.71:658.8:004

Аль-Акіді Б.Ф.

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В УМОВАХ НОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

У статті розглянуто структуру маркетингової інформаційної системи банку. Охарактеризовано основні підсистеми даної системи. Автором запропоновано враховувати основні тенденції розвитку інформаційних технологій при проектуванні у банку маркетингової інформаційної системи.

The structure of the marketing information system of the bank is discussed in the article. There are described the major subsystems of this system. Author proposes to take into account the main trends in information technology when projecting the bank marketing information system

Постановка проблеми у загальному вигляді. Маркетинг відомий як система управління та організації діяльності компаній, фірм, банків, що всесторонньо враховує процеси, які відбуваються на ринку. Банківський маркетинг через його специфіку представляє особливу галузь маркетингу. Це зовнішня та внутрішня ідеологія, стратегія, тактика діяльності банку, яка визначається конкретною суспільно-політичною та економічною ситуацією.

Останні зміни в банківських системах країн з розвиненою ринковою економікою, реальна господарська ситуація в Україні сьогодні сприяли виникненню життєвої необхідності освоєння комерційними банками найсучасніших прийомів і способів маркетингу. На це орієнтують універсалізація банківської діяльності, вихід її за кордони традиційних операцій, посилення дії конкурентів в складі небанківських установ та банків з іноземним капіталом, відтік вкладів з банків в результаті фінансової кризи в країні [1, с.5].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Необхідність використання у маркетинговій діяльності банку різноманітної та якісної інформації вимагає системного підходу до організації її отримання, обробки і аналізу в процесі опрацювання управлінських рішень. У цьому випадку маркетингова інформаційна система має будуватися на комплексному поєднанні всіх компонентів її предметної сфери, що може бути досягнуто тільки через застосування сучасних інформаційних технологій. Зокрема, Ф. Котлер визначає її як систему, що «включає у себе індивідів, обладнання і процедури збирання, сортування, аналізу, оцінки і розподілу необхідної своєчасної і достовірної інформації, що використовується при прийнятті маркетингових рішень» [2, с.168].

Передусім зазначимо, що проблема розробки маркетингової інформаційної системи для банків у працях вітчизняних та зарубіжних авторів із банківського маркетингу комплексно не досліджується, а розглядаються лише її окремі аспекти. Так, Л. Поречкіна пропонує загальну структуру інформаційної системи стратегічного маркетингу у комерційному банку [3, с.112]. В. Т. Севрук зупиняється на створенні автоматизованих робочих місць банкіра-маркетолога з допомогою персональних ЕОМ на основі використання різних економіко-математичних і економіко-статистичних методів, а також формуванні бази даних маркетингової інформаційної системи [4, с.78]. Г. Макарова розглядає окремі концептуальні питання автоматизованої системи банківського маркетингу, а саме: завдання, що вирішуються в межах системи, вимоги, що висуваються до неї. При цьому виокремлюються такі елементи цієї системи, як дослідження ринку та розробка і реалізація на цій основі ринкової стратегії [5, с.25].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний аналіз наукових праць, які присвячено проблемам розвитку банківського маркетингу, дозволяє

дійти висновку, що в сучасних умовах розвитку банківської діяльності науковці недостатньо приділяють уваги проблемі створення маркетингової інформаційної системи у комерційному банку.

Зважаючи на викладене вище, для визначення сутності маркетингової інформаційної системи у банку вважаємо за необхідне розглянути її класичні концепції.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз розвитку банківської інформаційної системи в умовах нових інформаційних технологій. Для досягнення мети у роботі вирішені завдання: визначити концептуальні моделі маркетингової інформаційної системи, а також запропонувати необхідні вимоги для її формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підходи до побудови концептуальних моделей маркетингової інформаційної системи, що пропонуються в економічній літературі, загалом є ідентичними і розрізняються тільки за формою подання. Всі вони розглядають маркетингову інформаційну систему як сукупність підсистем внутрішньої і зовнішньої інформації, маркетингових досліджень та аналізу інформації (рис. 1).

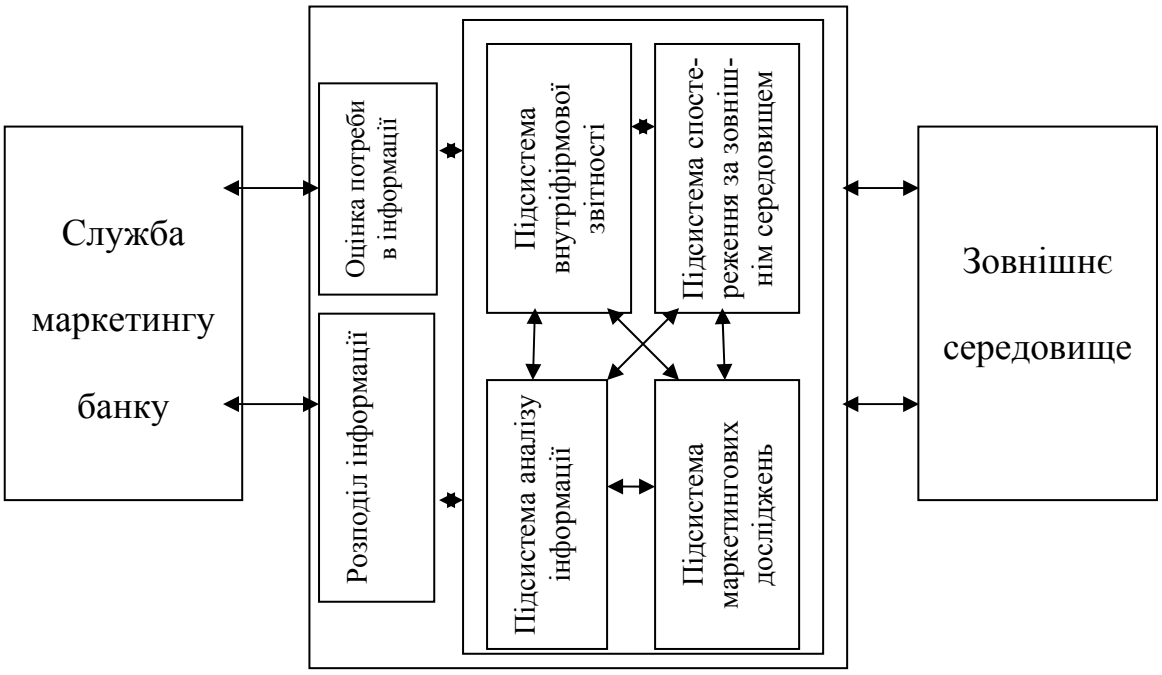


Рис. 1. Маркетингова інформаційна система у банку

Окремі дослідники вважають, що кожну із зазначених складових маркетингової інформаційної системи на практиці можна розглядати як повноцінну самостійну систему [6, с.347]. З точки зору системного підходу декомпозиція маркетингової інформаційної системи на складові є передбачуваним процесом. Крім того, в основу декомпозиції можуть покладатися основні функції маркетингу (аналітична, виробнича, збутова, контрольно-управлінська). В свою чергу, вирішення завдань у межах кожної функції забезпечує подальшу структуризацію підсистем шляхом виділення в них комплексів задач, конкретних задач, процедур обробки інформації.

Коротко охарактеризуємо чотири основних підсистеми маркетингової інформаційної системи.

Підсистема внутрішньої інформації вміщує відомості, що відображають різні сторони діяльності комерційного банку, дані про його внутрішні можливості з метою їхнього ефективного використання при формуванні маркетингових зусиль. Внутрішня інформація полегшує менеджерам банку опрацювання і прийняття управлінських маркетингових рішень, але звичайно, не використовується окремо від інших видів інформації.

Підсистема зовнішньої інформації (маркетингової розвідки) – зорієнтована на джерела і методичні прийоми, завдяки яким можна отримати відомості про події та ситуації,

що складаються у комерційному середовищі. Слід зазначити, що основне призначення цієї системи полягає у своєчасній реакції банку на всі зміни, що відбуваються у зовнішньому середовищі.

Підсистема маркетингових досліджень формує додаткові оригінальні дані, необхідні для прийняття маркетингових рішень із різних аспектів маркетингової діяльності. Маркетингові дослідження здійснюються з метою виявлення і прогнозування тенденцій у банку і на ринках, вивчення конкретних ситуацій і проблем на основі використання спеціальних методів збирання і обробки зібраних даних.

І, нарешті, підсистема аналізу маркетингової інформації охоплює аналіз економічних показників, а також короткострокове і довгострокове прогнозування, засноване на аналізі тенденцій. Центральними ланками даної підсистеми є банки моделей і статистики.

Аналогічною щодо викладеного підходу побудови маркетингової інформаційної системи є наведена в підручнику А. Н. Романова модель маркетингового інформаційного середовища, що охоплює систему збирання даних і комунікацій, бази первинних даних (виробничих, фінансових показників і показників кон'юнктури ринку), економіко-математичних методів, даних прийняття рішень (аналітичних даних щодо стану і розвитку виробництва та ринку, логічних висновків і рекомендацій), а також програмне забезпечення експертної системи [7, с.329]. У зазначеній моделі на основі аналізу зіставлення показників і фактичного стану маркетингового середовища формується сигнальна інформація. Після встановлення причин відхилення виконуються відповідні заходи, що відображаються у регулюючій інформації. Разом із тим слід відмітити, що у цій моделі ані база даних прийняття рішень, ані програмне забезпечення експертної системи наразі практично не розроблені, відсутні публікації з даної тематики, що підтверджує концептуальну спрямованість даної моделі.

Подальший розгляд концепції маркетингової інформаційної системи потребує визначення її мети, завдань, можливостей, переваг і недоліків, які можна узагальнити таким чином. Так, метою організації маркетингової інформаційної системи є виконання в її межах чотирьох основних функцій – збирання даних, їхній аналіз, накопичування та поширення (рис. 2).

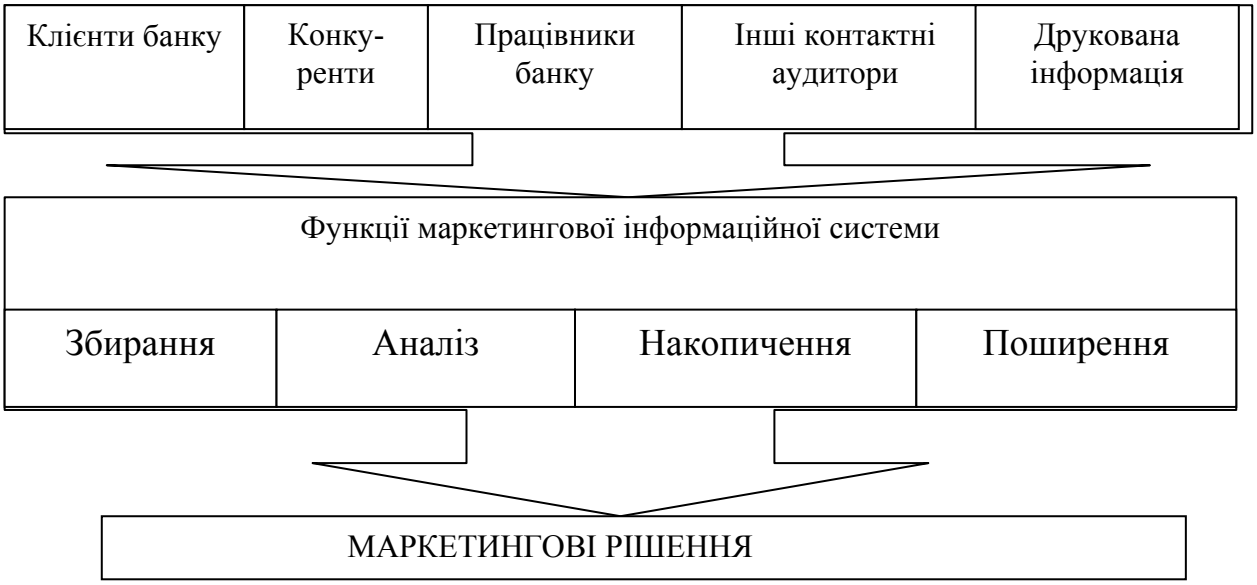


Рис. 2. Функції маркетингової інформаційної системи

Спираючися на функціональні можливості маркетингової інформаційної системи, можна визначити її призначення:

– завчасне попередження можливих труднощів і проблем у діяльності комерційного банку та виявлення сприятливих тенденцій та можливостей;

– визначення і оцінювання стратегій та заходів маркетингової діяльності;
– оцінювання рівня виконання планів і реалізації стратегій маркетингу шляхом статистичного аналізу і моделювання.

На маркетингову інформаційну систему покладаються складні та чималі завдання, серед яких: постійний пошук, збирання і зберігання маркетингової інформації; обробка, тлумачення і аналіз даних, розробка на їхній підставі гіпотез; розв'язок математичних задач; створення, зберігання, обробка і подання рядів динаміки; систематизація інформації, її фільтрація, виявлення корисних даних; самооцінка.

Завдяки використанню маркетингової інформаційної системи у маркетинговій діяльності можна досягти ряду переваг, а саме: організованого збирання інформації; зберігання важливих даних і, як наслідок, уникнення кризових ситуацій; координації планів маркетингу; швидкості обробки даних; отримання результатів, що мають кількісний вираз; можливість аналізу видатків і прибутків.

Проте, із використанням маркетингової інформаційної системи можуть виникнути певні проблеми, як-то:
– збереження результатів попередніх досліджень в незручному для користувача вигляді;
– відсутність постійної можливості щодо виявлення змін у навколишньому середовищі і деяких конкурентів;
– відсутність системи у збиранні інформації;
– виникнення затримок у разі необхідності проведення нового дослідження;
– відсутність даних, необхідних для аналізу, за деякими часовими періодами;
– не завжди ефективний аналіз маркетингових планів і рішень.

Зрозуміло, що концепція маркетингової інформаційної системи з часом набула розвитку в напрямку застосування сучасних інформаційних технологій при її створенні і функціонуванні, що обумовлено такими факторами, як насиченість світового і вітчизняного ринку відносно недорогими персональними комп'ютерами високої продуктивності з досить великими обсягами пам'яті, можливість їхнього об'єднання в локальні мережі і підключення до глобальних інформаційно-обчислювальних мереж, наявність великої кількості інформації, що циркулює в комерційному банку і надходить із зовнішнього середовища. Наразі функціонування неавтоматизованих маркетингових інформаційних систем, навіть, у невеликих комерційних банках є нонсенсом, не говорячи вже про середні і великі банки. Тому зосередимо увагу на концепції автоматизованої маркетингової інформаційної системи.

В економічно розвинутих країнах Європи, Америки та Азії найбільш розроблені і широко впроваджені у фінансово-кредитних установах маркетингові інформаційні системи, що здійснюють автоматизацію функцій маркетингових досліджень із використанням апарату математичної статистики.

Проте у вітчизняній банківській практиці можна говорити тільки про використання персональних комп'ютерів для розв'язання окремих задач маркетингу. Це пов'язано, передовсім, із тими проблемами, які виникають у процесі розробки і впровадження маркетингової інформаційної системи та, що поділяються на методичні, організаційно-економічні та фінансові.

Методичні проблеми охоплюють коло питань, серед яких, в першу чергу, потребують розв'язання такі, що стосуються структури системи, основних її завдань, вибору методів та алгоритмів вирішення типових задач управління банківським маркетингом, які потрібно використовувати в системі, що проектується, застосування інформаційного, програмного і технічного забезпечення при побудові та експлуатації конкретної маркетингової інформаційної системи комерційного банку.

Друга група проблем – організаційно-економічні проблеми, що пов'язані з вирішенням дилеми щодо розробки маркетингової інформаційної системи або силами комерційного банку, або із залученням сторонньої організації, формуванням колективу розробників маркетингової інформаційної системи, узгодженням проекту маркетингової інформаційної системи з існуючою організаційною структурою комерційного банку,

подоланням протидії з боку вищого менеджменту та фахівців комерційного банку під час упровадження маркетингової інформаційної системи; виділенням необхідних коштів на створення системи та оцінкою її економічної ефективності.

Фінансові проблеми доцільно вирішувати в межах розробки бізнес-плану створення маркетингової інформаційної системи. Але вони автором не розглядаються. Визначення шляхів розв'язання методичних проблем вимагає, в першу чергу, дослідження існуючих концептуальних підходів до автоматизації функцій управління маркетингом у складі маркетингової інформаційної системи.

Сучасні автоматизовані інформаційні системи як сполучна ланка при опрацюванні стратегії і тактики підприємницької діяльності, зміні системи управління, організації цілеспрямованої роботи з клієнтами відіграють велику роль в успішній реалізації стратегії комерційного банку загалом. Застосування автоматизованих інформаційних систем, до класу котрих належить маркетингова, сприяє підвищенню конкурентоздатності комерційного банку, а саме: ефективній кредитній та інвестиційній діяльності, своєчасному регулюванню банківських ризиків, підвищенню ефективності маркетингових заходів, зниженню витрат та ін.

Висновки і перспективи подальших розробок. Інформація є головним ресурсом ринку банківських послуг. Помилки, що виникають при використанні аналітиком недостовірної інформації, не порівняно великі по відношенню до помилок, що виникають у нього при неправильному використанні методів оптимізації та прогнозу.

Системний підхід дає можливість урахувати необхідні вимоги при створенні маркетингової інформаційної системи, які є справедливими до будь-яких управлінських інформаційних систем:

- ідеологія побудови системи має закладатися з урахуванням подальшого можливого розвитку банківських технологій, тобто аналіз завдань, що потребують вирішення сьогодні, повинен здійснюватися з перспективою їхнього розвитку в найближчому майбутньому;
- впроваджувані технології мають, по можливості, рівномірно здійснювати автоматизацію всіх аспектів маркетингової діяльності банку, що допоможе запобігти появі вузьких місць;
- технологія має відповідати стану розвитку суспільства, рівню розвитку банківських методологій: з одного боку, не відставати від загальних тенденцій розвитку, а з другого, – не випереджати їх набагато, щоб не залишитися поза потребами.

При проектуванні маркетингової інформаційної системи, на погляд автора, доцільно враховувати основні тенденції розвитку інформаційних технологій: ускладнення інформаційних продуктів (послуг), забезпечення сумісності різних інформаційних систем, ліквідацію проміжних ланок, глобалізацію і конвергенцію, які впливатимуть на її структуру, а також інформаційне, програмне та технічне забезпечення.

Список використаної літератури

1. Завадська Д. В. Маркетингу у банку: теорія та методологія / [Д. В. Завадська, Л. В. Жердецька, Л. В. Кузнєцова]. – Одеса: Атлант, 2010. – 717 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 896 с.
3. Поречкіна Л. С. Стратегічний маркетинг банківських послуг / Л. С. Поречкіна. – К.: Либідь, 1998. – 152 с.
4. Севрук В. Т. Банковский маркетинг / В. Т. Севрук. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 128 с.
5. Макарова Г. Л. Система банковского маркетинга: [учеб. пособ. для вузов] / Г. Л. Макарова. – М.: Финстатинформ, 2007. – 110 с.
6. Дурович А. П. Маркетинг в предпринимательской деятельности / А. П. Дурович. – Минск: Финансы, учет, аудит, 2004. – 464 с.
7. Маркетинг: [учебник] / А. Н. Романов, Ю. Ю. Корлюгов, С. А. Красильников и др. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 560 с.

Прийнято до друку 20.09.2011

УДК 336.64

Андрієнко Н.М.

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ЯК ОБ'ЄКТ ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ПРИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті обґрунтовано значимість імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні для забезпечення економічної безпеки країни. Розглянуто чотири можливі напрями національної стратегії імплементації МСФЗ і визначено найбільш придатну для України стратегію прийняття МСФЗ.

The importance of International Financial Reporting Standards implementation for the economic security of Ukraine is substantiated in the article. There are four possible directions of IFRS implementation reviewed in the article. The direction applicable for Ukraine is indicated and its suitability is proved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах ускладнення господарської діяльності та перманентного впливу кризових ситуацій внутрішнього і зовнішнього характеру як на окремі підприємства, так і на економіку держави в цілому, особливої актуальності набувають питання забезпечення фінансової стійкості та підвищення ролі фінансового потенціалу держави в антикризовому управлінні.

Приймаючи до уваги все зростаючу значимість фінансів у регулюванні економіки та забезпеченні економічної безпеки, актуальними є питання вдосконалення всієї сукупності фінансових заходів держави для досягнення стратегічних соціально-економічних цілей.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – «МСФЗ») в національну облікову практику знайшли висвітлення у працях сучасних вітчизняних та іноземних економістів та вчених: Н. Б. Литвина, Б. В. Лукасевича, В. Ф. Палія, А. Б. Полозова, Л. П. Снігурської, Karthik Ramana та ін. Важливість даної проблеми для України безумовна, оскільки наявність у підприємства фінансової звітності, підготовленої відповідно до МСФЗ, є однією з необхідних умов залучення іноземних інвестицій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У цей час залишаються недостатньо розробленими в науковому і прикладному аспектах проблеми вітчизняної стандартизації фінансової звітності та імплементації міжнародних стандартів фінансової звітності МСФЗ в економічну практику України.

Постановка завдання. Метою роботи є оцінка причинно-наслідкових зв'язків між імплементацією МСФЗ у банківську систему та ефективністю функціонування банків України. У роботі обґрунтовується необхідність розгляду МСФЗ не тільки як суб'єкта регуляторної політики, а й як об'єкта економічних досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгляд проблеми імплементації МСФЗ в Україні як об’єкта економічних досліджень пов’язаний з необхідністю вибору «стратегії не наздоганяючої, а випереджаючої модернізації» [1] всієї економічної системи країни, в тому числі банківської. У контексті даного дослідження важливо зазначити, що думка про випереджаючу модернізацію належить А. С. Гальчинському – колишньому Голові Ради Національного Банку України. На даний момент застосування МСФЗ актуально, насамперед, для дочірніх підприємств, представництв та філій іноземних компаній, які перебувають на території України; для українських підприємств і банків як об’єктів інвестування, а також для аудиторських компаній, які перевіряють такі підприємства і банки, оскільки іноземні інвестори, партнери і контрагенти зацікавлені в отриманні даних в зрозумілому для них вигляді.

В аналітичній доповіді Національного Інституту стратегічних досліджень «Реструктуризація промисловості України в процесі посткризового відновлення» надається рекомендація «здійснити гармонізацію стандартів фінансової звітності вітчизняних компаній з міжнародними стандартами, що дозволить підвищити прозорість та відкритість їх діяльності та здійснити публічні розміщення акцій на фондових біржах світу» [2, с.70]. Ця рекомендація розглядається як елемент розвитку альтернативних механізмів фінансування структурних змін у промисловості країни.

Крім того, подальше якісне впровадження МСФЗ сприятливо позначиться на розвитку українських фондових ринків. Відкритість, прозорість і сумісність показників фінансової звітності посилить захист прав інвесторів та підвищить їх довіру до компаній, що лістингуються на цих ринках. У зв’язку з цим автором проведено порівняння статусу МСФЗ для компаній, що лістингуються в тій чи іншій країні, з об’ємами сумарних капіталів банків, що там дислокуються і мають рейтинг провідних банків світу. Наведені у табл. 1 дані підтверджують причинно-наслідковий зв'язок успішної діяльності банків в країнах, де МСФЗ є однією з умов лістингу. Практично кожна з перелічених країн має представника серед чотирнадцяти членів Комітету з Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі «КМСФЗ»). При цьому, все ж не можна не відзначити, що, незважаючи на наявність чотирьох представників в КМСФЗ, США досить довго і неохоче йдуть назустріч конвергенції загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку США (ЗПБО США / US GAAP) з МСФЗ. Остаточне рішення про те, чи будуть США, в принципі, переходити на МСФЗ очікується від Комісії з цінних паперів та бірж (США) (The United States Securities and Exchange Commission далі «SEC») тільки в кінці 2011 року. Щоб позначити свій особливий потенційний метод переходу на МСФЗ США навіть впровадили новий термін «condorsement», отримавши його шляхом суміщення слів конвергенція (англ. convergence) та впровадження (англ. endorsement). Глава SEC Мері Шапіро заявила, що комбінація конвергенції та впровадження допоможе Раді зі стандартів фінансового обліку США (US Financial Accouinting Standards Board далі «FASB») приймати по одному стандарту, а не всі МСФЗ одночасно [3]. Даний підхід викликав несхвалення з боку Євросоюзу, який має найбільший вплив в КМСФЗ. Глава британського об’єднання бухгалтерських експертів Найджел Слей-Джонсон вважає, що досвід Великобританії та інших європейських країн показує, що найбільш вдалим є одночасний перехід на всі міжнародні стандарти, при цьому повинен бути чітко встановлений термін переходу на МСФЗ.

Представники Гарвардської бізнес-школи провели цікаве дослідження, виявивши взаємозв'язок політичних факторів і стратегії впровадження МСФЗ [4]. До політичних факторів зарахували наближеність країни до політичних сил, що діють в КМСФЗ і політичну владу в КМСФЗ. У табл. 2 зібрано дані щодо чотирьох, запропонованих у роботі, національних стратегій імплементації в комплексі з даними по країнах, які згадуються, як приклад, до кожної стратегії. Україну можна віднести до країн четвертої Групи в таблиці 2, так як вона має потенційно слабкий політичний вплив як на рішення самого КМСФЗ, так і на політичні сили, що діють в КМСФЗ.

Процес впровадження МСФЗ в Україні проходить методом прийняття МСФЗ з подальшим винятком деяких положень, які замінюються власним стратегічним рішенням національних регуляторів. У Законі України «Про внесення змін до Закону України» «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» передбачається застосування МСФЗ, якщо вони не суперечать законодавству країни.

Банківська система України почала імплементацію МСФЗ з 1 січня 1998 року. У той же час статус МСФЗ як суб'єкта регуляторної політики, став формуватися в країні тільки в останні роки. На початковому етапі реформування бухгалтерського обліку нормативно-правова база НБУ з питань фінансового обліку містила лише загальні вимоги МСФЗ. Сьогодні ж міжнародні стандарти є основою національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (далі «П(С)БО») і нормативно-правових актів, які регламентують

ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності як підприємств, так і банків.

Таблиця 1

Причинно-наслідковий зв'язок статусу МСФЗ для компаній, що лістингуються в країні, з обсягами капіталів провідних рейтингових банків, що там дислокуються

Країна	Сумарний капітал провідних рейтингових банків, млрд. дол. (2010 р.) [5, с.17]	Статус МСФЗ для компаній, що лістингуються [6]	Наявність представника в складі КМСФЗ, обраного 1.07.11, (кількість осіб) [6]
США	747,48	Дозволені для іноземних емітентів в США з 2007 року; запланована дата щодо істотного злиття з МСФЗ 2011 рік та прийняття рішення про можливість застосування МСФЗ компаніями США очікується у 2011 році	4
Китай	647,97	Практично повністю зведені до національних стандартів	1
Великобританія	393,05	Потрібні для прийняття через ЄС; процес впровадження почався у 2005 році	1
Австралія	262,99	МСФЗ потрібні для всіх звітуючих підприємств приватного сектора і як основа для звітуючих підприємств державного сектора з 2005 року	-
Бразилія	221,89	МСФЗ потрібні для консолідованої фінансової звітності банків і лістінгуемих компаній с 31 грудня 2010	1
Канада	197,60	МСФЗ потрібні з 1 січня 2011 року для лістінгуемих підприємств, і дозволяється їх застосування для підприємств приватного сектора, включаючи некомерційні організації	-
Іспанія	92,32	Потрібні для прийняття через ЄС, і процес впровадження почався з 2005 року (Статус МСФЗ для компаній, що лістингуються в Іспанії долучено, базуючись на інформації по Франції, так як обидві країни є країнами Євросоюзу)	-
Франція	80,66	Потрібні для прийняття через ЄС, і процес впровадження почався з 2005 року	1
Японія	76,52	Дозволені з 2010 року для деяких міжнародних компаній; рішення про обов'язкове прийняття до 2016 року очікується у 2012 році	1

Таблиця 2

Напрями національної стратегії гармонізації МСФЗ

№ п/п	Очікувана національна стратегія гармонізації МСФЗ	Наближеність до політичних сил, що діють в КМСФЗ	Потенційний політичний вплив в КМСФЗ	Приклад країни	Внески країни в КМСФЗ у 2009 р. в GBP
1.	Конвергенція МСФЗ	сильна	слабкий	Австралія Нова Зеландія Канада	463,009 87,690 452,946
2.	Розробка власних напрямків розвитку МСФЗ	сильна	сильний	Франція Німеччина Великобританія США	888,099 1,234,975 800,000 1,846,698
3.	Конвергенція МСФЗ та національних стандартів або впровадження міжнародних стандартів з деякими винятками	слабка	сильний	Китай Японія	750,105 1,736,875
4.	Прийняття МСФЗ з подальшим винятком ряду положень або власне стратегічне рішення національними регуляторами	слабка	слабкий	Індія	247,020

П(С)БО не суперечать МСФЗ і, по суті, є їх окремим випадком, пристосованим під національні особливості ведення бізнесу в Україні [7]. Процес оновлення нормативно-правових актів з питань фінансового обліку та звітності банків йде постійно, що пов’язано з оновленнями в МСФЗ, вдосконаленням обліку та скороченням кількості розбіжностей між П(С)БО та МСФЗ. Запропоновану автором принципову схему імплементації МСФЗ в Україні зображено на рис. 1.

Розробкою стандартів бухгалтерського обліку в Україні займається Методологічна рада з бухгалтерського обліку (далі «Методологічна рада»), дорадчий орган при Міністерстві фінансів України (далі «Мінфін»). У принциповій схемі його можна визначити як суб'єкт дослідження МСФЗ. До його функцій, відповідно до статті 7 Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», відносяться:

- організація розробки та розгляду проектів національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, інших нормативно-правових актів щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;
- удосконалення організаційних форм і методів бухгалтерського обліку в Україні.

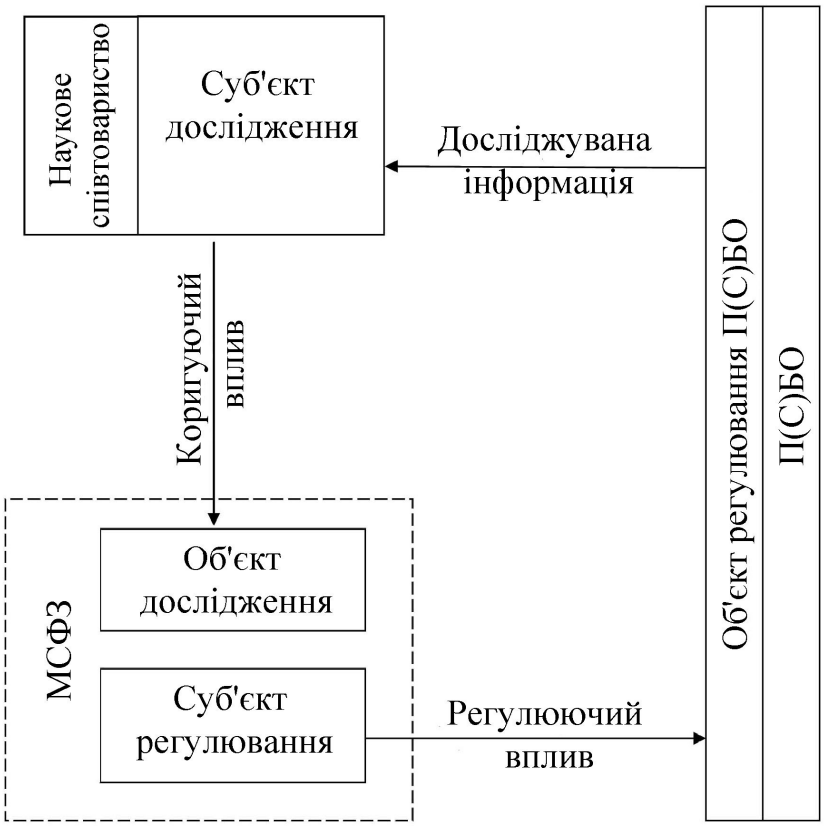


Рис. 1. Принципова схема імплементації МСФЗ в Україні

Склад Методологічної ради, згідно Положення про методологічну раду з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України, повинен складатися з висококваліфікованих фахівців міністерств та інших центральних органів виконавчої влади, підприємств, представників громадських організацій бухгалтерів та аудиторів України (представники НБУ, Мінфіну, Держказначейства, КРУ, ДПАУ, ФПБАУ та ін.).

У той же час слід звернути увагу на деяку невідповідність фактичних функцій Методологічної Ради з функціями, визначеними в Законі. Методологічна Рада виступає виконавчим, а не дорадчим органом. Експерти вважають, що фактично в Україні відсутній орган, який відповідає за реформування бухгалтерського обліку та його методологічне забезпечення [7].

Важливу роль в процесі становлення МСФЗ як суб'єкта регуляторної політики відіграло розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 року «Про схвалення Стратегії застосування міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні» (далі «Стратегія»).

Стратегія визначила ряд політичних і регуляторних передумов для формування статусу МСФЗ в Україні. Метою Стратегії є удосконалення системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського союзу. Серед найбільш важливих завдань, перерахованих в Стратегії, можна назвати:

- створення законодавчих та організаційних передумов до запровадження міжнародних стандартів для складання суб'єктами господарювання фінансової звітності;

– узагальнення Мінфіном пропозицій наукових установ, громадських організацій і експертів, бухгалтерів-практиків та внесення на розгляд КМСФЗ змін до міжнародних стандартів, спрямованих на вирішення проблемних питань, не врегульованих міжнародними стандартами, встановлення єдиного підходу до проектів міжнародних стандартів, змін і тлумачень до них, надісланих КМСФЗ для обговорення

Стратегія по суті визначає МСФЗ не тільки як суб'єкт державного регулювання, але і як об’єкт економічних досліджень.

10 червня 2011 Мінфіном і Національним банком України був підписаний Меморандум про взаємодію, співпрацю і координацію дій з впровадження в Україні Міжнародних стандартів фінансової звітності. Згідно Меморандуму повинно бути створено Концепцію методологічного регулювання бухгалтерського обліку відповідно до МСФЗ. Поштовхом для підписання даного Меморандуму стало прийняття Закону України від 12 травня 2011 року «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», який передбачає застосування МСФЗ, якщо вони не суперечать Закону про бухгалтерський облік і офіційно опубліковані на веб-сайті Мінфіну. Для публічних акціонерних товариств, банків і страховиків передбачено складання фінансової звітності за міжнародними стандартами в обов'язковому порядку, починаючи з 1 січня 2012 року.

В інтересах поліпшення практичної діяльності банківської системи країни взагалі необхідно, в першу чергу, розробити заходи щодо організаційно-методологічного забезпечення процесу вдосконалення облікової практики українських банків для забезпечення успішної гармонізації МСФЗ та українських стандартів, в тому числі методичні аспекти оптимізації обліку знецінення фінансових активів.

Тут варто зазначити, що проблема обліку знецінення фінансових активів зараз є надзвичайно актуальною в світі. Зумовлено це, в першу чергу, тим, що фінансова криза, що почалася у 2008 році, виявила абсолютну неспроможність МСБО 39 «Фінансові інструменти: Визнання та оцінка», в частині викладених в ньому принципів для розрахунку резерву під знецінення кредитних портфелів банків.

Існуючий, згідно з МСБО 39, підхід «понесених витрат» не дозволив адекватно відобразити реальну якість кредитних портфелів банків і своєчасно виявити кризу, що насувається.

Все це лише підтвердило висловлювані ще задовго до фінансової кризи думки про непрактичність і зайву складність МСБО 39. В результаті ситуації, що склалася, КМСФЗ спільно з FASB змушені були приступити до роботи над проектом по заміні МСБО 39 на новий міжнародний стандарт – МСФЗ 9 «Фінансові інструменти». Передбачалося, що новий стандарт спростить вимоги до класифікації та оцінки фінансових інструментів.

Завдання виявилося набагато складнішим та трудомістким, ніж очікували експерти. У першу чергу, звичайно ж, через проблеми з розробкою нового підходу до оцінки знецінення фінансових активів. Робота над стандартом, розділена на три етапи, продовжується й досі, при цьому графік постійно корегується і терміни продовжуються. Так, 4 серпня 2011 р. КМСФЗ вніс пропозицію змінити дату набрання чинності МСФЗ 9 для річних періодів, які починаються з або після 1 січня 2015 року, замість 1 січня 2013 р., як було заплановано раніше [8].

Розглядається варіант заміни підходу «понесених витрат» на підхід «очікуваних витрат», який повинен буде забезпечити не тільки відображення поточної ситуації і статистики минулих років, але і враховувати прогнози на майбутнє. Проте, не дивлячись на це поліпшення, мабуть, все ще багато що буде залежати від професійних суджень фахівців, задіяних в процесі оцінки знецінення фінансових активів.

Отже, не буде існувати єдиної правильної версії розрахунку суми знецінення фінансових активів, що, як і раніше, що дасть можливість аудиторським

компаніям і різним контролюючим органам як в Україні, так і за кордоном, нав'язувати своє, зовсім не обов'язково оптимальне, бачення розрахунку резерву під знецінення відповідно до МСФЗ.

Таким чином, при впровадженні МСФЗ 9 кожній країні необхідно додати більше конкретики, чітких критеріїв і моделей розрахунку, виходячи зі своєї специфічної ситуації. Це неможливо зробити в рамках самого стандарту, тому що кожна країна має свої особливості, що ставить завдання проведення власних досліджень.

На додаток до вищевикладених проблем, пов'язаних з оцінкою фінансових активів відповідно до МСБО 39, можна привести в приклад недавню ситуацію, викликану кризою в Греції. Було виявлено неоднозначне трактування МСБО 39 серед цілого ряду великих європейських банків і деяких страховиків щодо обліку грецького суверенного боргу. Так, деякі компанії не використовували ринкові ціни для визначення справедливої вартості боргу, аргументуючи це тим, що ринок став неліквідним.

Внаслідок цього, вони значно занизили збитки від зменшення вартості даних цінних паперів. Це викликало незадоволення з боку КМСФЗ, внаслідок чого 4 серпня 2011 р. глава КМСФЗ Ханс Хугерворст у відкритому листі звернувся до Європейської організації з цінних паперів і ринків (ESMA) де висловив незгоду з таким підходом, звинувативши компанії в навмисному відході від принципів МСФЗ. На думку КМСФЗ, незважаючи на значне зниження рівня торгівельної активності, транзакції все ж таки мають місце.

Тому застосування альтернативної моделі оцінки для визначення справедливої вартості є необґрунтованим.

У свою чергу, організації, які застосували альтернативну модель оцінки, заявили, що слідували рекомендаціям своїх аудиторів та європейських регулюючих організацій. Вищевикладена ситуація є додатковим штрихом до картини поточного стану загальної невизначеності, відсутності узгодженості та єдиного підходу до оцінки фінансових активів в кризових і посткризових ситуаціях.

Питанню майбутньої імплементації МСФЗ 9 вже присвячено ряд публікацій, в тому числі і з боку НБУ [9], що підтверджує важливість і актуальність даної проблеми. Так, представляється цікавим запропонований А. Б. Полозовим [10] перелік дій, які компаніям необхідно виконати для здійснення підготовки до імплементації МСФЗ 9:

- розробка та формалізація бізнес-моделей з управління різноманітними класами фінансових активів. Необхідно розробити цілі, описати процеси та критерії розподілу фінансових активів між моделями;
- визначення внутрішніх процедур і форм взаємодії підрозділів, керуючих фінансовими активами (наприклад, ділінговий бізнес компанії, її бек-офіс або фінансовий департамент) і бухгалтерії МСФЗ;
- налагодження бухгалтерських та управлінських інформаційних систем для своєчасної та якісної реєстрації відповідних даних з метою їх обробки, визначення оцінки, подання та розкриття відповідно до МСФЗ 9 і пов'язаними змінами в МСФЗ 7;
- розробка методології первісної класифікації і рекласифікації фінансових активів;
- розробка методик оцінки та подання інформації про фінансові активи;
- переробка облікової політики по МСФЗ у зв'язку з прийняттям МСФЗ 9;

Не викликає сумнівів той факт, що на практиці такий перелік виявиться обширнішим та складнішим. Також зрозуміло, що для кожної компанії перелік повинен бути деталізований з урахуванням індивідуальних особливостей і потребує певної систематизації і доопрацювання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з виконаного аналізу проблем і проектів впровадження МСФЗ в Україні, можна зробити такі висновки та рекомендації:

1) необхідно враховувати характерний для України дуалізм МСФЗ, що виявляється в тому, що сукупність міжнародних стандартів є:
– об'єктом дослідження;
– суб'єктом регулювання;
2) практичне здійснення результатів дослідження відносно проблем впровадження сукупності МСФЗ в Україні має відповідати загальноекономічним пріоритетам розвитку країни, що дозволить цілеспрямовано підтримувати окремі галузі, стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу, підвищувати рівень довіри до банківської системи і сприяти ефективній конкуренції банків з вітчизняними та іноземними капіталами.

При цьому «сьогодні мова повинна йти про вибіркову імплементацію. У інтенсивно мінливому світі беззастережна імплементація – це консервація відставання» [1].

Ця теза зумовлює необхідність розгляду МСФЗ як об'єкта власних економічних досліджень в процесі імплементації в Україні;

3) обґрунтованою є політика поетапної імплементації МСФЗ 9 в українську практику з позначенням як етапів імплементації, так і переліку необхідних нормативно-організаційних процедур.

Список використаної літератури

1. Сколотяный Ю. Интервью с экономическим экспертом Анатолием Гальчинським / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. – 2011. – № 32 [Электронный ресурс]. – Режим доступу:http://zn.ua/ECONOMICS/anatoliy_galchinskiy_nesposobnost_vlasti_sformirovat_konstruktivnuyu_strategiyu_preobrazovaniy_obusl-87587.html.
2. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновления. – К.: НІСД, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/Resrrukturizacia-054ad.pdf.
3. «Внедренция» МСФО по-американски раскритикована британскими экспертами [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://gaap.ru/news/123441.
4. Ramana Karthik. The international politics of IFRS harmonization Harvard Business School First Draft:june 28, 2011. Ramana. Karthik – This draft: August 15, 2011/ [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1875682.
5. Иностранный банковский капитал в Украине: соотношение выгод та рисков. – К.: НІСД, 2011. – 22 с.
6. Who we are and what we do/guide to the IFRS Foundation and IASB [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifrs.org/NR/rdonlyres/1D35BB5F-6E59-446F-9861-A84F9288CBB4/0/Who_we_areJuly11.pdf.
7. Украинские стандарты бухгалтерского учёта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.wikipedia.org.
8. IFRS 9: Financial Instruments (replacement of IAS 39) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ifrs.org/Current+Projects/IASB+Projects/Financial+Instruments+A+Replacement+of+IAS+39+Financial+Instruments+Recognitio/Financial+Instruments+Replacement+of+IAS+39.html.
9. Снігурська Л. П. Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2011 рік / Л. П. Снігурська // Вестник НБУ. – 2011. – № 2. – 34 с.
10. Полозов А. Б. IFRS 9 «Финансовые инструменты» плюсы и минусы досрочного применения / А. Б. Полозов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: gaap.ru/articles/77358.

Прийнято до друку 16.06.2011

УДК 336.77

Бондаренко Л.А.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПОЗИЧОК ЯК СПОСІБ УПРАВЛІННЯ ПРОБЛЕМНОЮ КРЕДИТНОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ БАНКІВ: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

У статті охарактеризовано особливості проведення реструктуризації проблемних кредитів в Україні. Проаналізовано дієвість її застосування. Вивчено зарубіжний досвід реструктуризації позичок. Автором окреслено основні напрями роботи банків з підвищення ефективності проведення реструктуризації.

In the article the features of the restructuring of problem loans in Ukraine are characterized. The effectiveness of its application is analyzed. The foreign experience in restructuring loans is studied. The main directions of the banks to improve the efficiency of restructuring are shown by the author.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах світової глобалізації підвищуються вимоги до стабільності та стійкості національної банківської системи. Розвиток більшості банківських криз зумовлений погіршенням якості кредитних активів. В Україні ситуація ускладнилася стрімким знеціненням гривні відносно провідних світових валют та значним обсягом кредитування в іноземних валютах. Перед вітчизняними банками гостро постало питання знаходження ефективних методів управління проблемними позичками. Найпоширеніший із них – це реструктуризація кредиту. Але важливо знайти такі умови реструктуризації, які б задовольняли інтереси як самого банку, так і позичальників. Це вкрай складна проблема, яка і до сьогодні не вирішена.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження проблем подальшого вдосконалення функціонування банківської системи, зокрема проблема управління кредитною заборгованістю, привертає увагу багатьох вітчизняних вчених, серед яких потрібно відзначити праці В. Вовк, С. Вожжова, М. Денисенко, М. Дмитренко, В. Домрачова, В. Кабанова, Г. Карчевої, Л. Кузнєцової, В. Полталюк, С. Прасолової, Л. Примостки, Т. Смовженко О. Хмеленко, Р. Шевченко та ін. У цих роботах розглядаються проблеми формування і моніторингу кредитного портфеля, наводяться класифікаційні характеристики кредитів і пов'язаних з ними ризиків, висвітлюються ознаки «токсичних» кредитів, способи виявлення та методи управління ними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатньо велику кількість публікацій, присвячених кредитній діяльності банків, в тому числі неякісним кредитним активам, питання саме ефективного проведення реструктуризації проблемної кредитної заборгованості в умовах нестабільності залишаються дискусійними і недостатньо опрацьованими.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнення практичного досвіду реструктуризації проблемних кредитів вітчизняних та зарубіжних банків, виявлення проблем, які при цьому виникають та визначення перспективи подальшої роботи вітчизняних банків в цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. При виявленні банками позичок, погашення яких ускладнено або за якими збільшилась ймовірність настання кредитного ризику, виникає необхідність проведення реструктуризації заборгованості.

З початком фінансової кризи багато позичальників зазнали дефолту, тому банки з метою мінімізації збитків у 2008-2009 рр. почали реструктуризовувати проблемну заборгованість своїм клієнтам.

Основні способи реструктуризації кредитів, які використовували вітчизняні банки у 2009 році, представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні способи реструктуризації кредитів банками України [1]

№ п/п	Банк	Пролонгація кредиту	Кредитні канікули	Зниження ставки	Зміна валюти позички
2	Райффайзен банк Аваль	так	так	ні	ні
3	ОТП Банк	так	так	ні	так
4	Сведбанк	так (тільки іпотека)	до 6 місяців	так (тільки іпотека)	так (тільки іпотека)
5	Правекс-банк	інформацію про шляхи реструктуризації не дають, пропонують «писати листи» і чекати рішення кредитного комітету			
6	Фінанси та Кредит	інформацію про шляхи реструктуризації не дають, пропонують «писати листи» і чекати рішення кредитного комітету			
7	Форум	інформацію про шляхи реструктуризації не дають, можливість реструктуризації вирішується в індивідуальному порядку			
8	Універсал Банк	ні	ні	так (до 12 місяців)	ні
9	Ерсте Банк	ні	так	так	ні
10	ПУМБ	так	так	так	так
11	Кредитпромбанк	так	так	так	так
12	Брокбізнесбанк				
13	Індекс-Банк	інформацію про способи реструктуризації не дають, спеціалісти кол-центру зовсім не володіють питанням			
14	VAB Банк	так (для іпотеки – до 420 місяців)	так (до 12 місяців)	ні	ні
15	Унікредит Банк	інформацію про шляхи реструктуризації не дають, можливість реструктуризації вирішується в індивідуальному порядку			
16	ВТБ Банк	інформацію про шляхи реструктуризації не дають, можливість реструктуризації вирішується в індивідуальному порядку			
17	ПриватБанк	Реструктуризація не проводиться			

Але треба зазначити, що фінансові установи на реструктуризацію боргів позичальників йшли дуже не охоче. До того ж регулювання банківського ринку й досі залишає бажати кращого, і прав у позичальників значно менше, ніж зобов'язань. Хоча Національний банк видав Постанову [2, с.3-6], в якій роз'яснено, як працювати з проблемними позиками, але цей нормативний акт носить рекомендаційну форму, що автоматично ставить банк у більш вигідну позицію.

Нацбанк зазначає, що банк разом з позичальником повинен погоджувати і спосіб реструктуризації, і витрати на неї, але, як показує практика, кредитор все одно залишає право вибору за собою.

Більше шансів на реструктуризацію мала іпотека. На першочерговості задоволення їхніх вимог наполягав і НБУ. До того ж, це було і в інтересах самих банків, адже довгостроковий кредит несе великі ризики, пов'язані зі складністю прогнозування платоспроможності позичальника, так і витрати на його обслуговування вище. Плюс до всього, «довгі» позики служать своєрідним кістяком для погашення зовнішньої заборгованості банків і своєчасного повернення депозитів.

Для банку найбільш оптимальний варіант – це «канікули» по тілу кредиту, якщо клієнт зобов'язується регулярно платити відсотки і банк при цьому може підняти ставку за кредитом на 1-2 процентних пункти (п.п.). В Україні діє норма про заборону підвищення ставок за кредитами в односторонньому порядку. Низький рівень кредитної культури, правова необізнаність призводили до того, що позичальники часто погоджувалися на умови банку, а потім просто переставали з ним розраховуватися. Хоча в суді можна оскаржити навіть вже підписаний договір, який передбачає підвищення процентної ставки.

Конвертація валютної позики в гривневу практикувалася рідше, при цьому всі курсові ризики перекладаються на позичальника. Хоча за умови скасування валютного кредитування і вимоги НБУ щодо переводу резервів, сформованих під проблемні валютні кредити в гривню, поступове переведення «валютних» позичальників у «гривневі» був би цілком логічним.

На зниження відсотків банки йшли лише в тому випадку, коли позичальник достроково погашав більшу частину позики або додатково надавав ліквідну заставу. Але кредитна ставка відображає вартість позикових ресурсів для банку, тому її зниження було символічним, в межах 1-3 п.п.

Обов'язкова умова проведення реструктуризації – підтвердження фінансових проблем. Для цього позичальник повинен надати банку незаперечні докази, що він не в змозі оплачувати свою позику. Але поняття «незаперечні докази» дуже розмите і не позбавлене суб'єктивізму зі сторони банку. При цьому долю позичальника вирішує кредитний комітет, який може близько місяця розглядати наданий пакет документів. До того ж немає ніякої гарантії позитивного рішення і надання саме тієї схеми реструктуризації, яка вигідна позичальникові. Крім того, якщо позичальник мав прострочку, то до її повного погашення реструктуризації не проводилася.

Із загальної маси позичальників, що звернулися за допомогою, близько 50-60% отримали кредитні канікули, 20-30% змінили валюту і ще 10-20% – пролонгували позики.

Але залишилися і ті, хто не зміг скористатися правом на реструктуризацію в принципі. Як правило, це позичальники, що просили подовження кредиту більш ніж на 2 роки, повне звільнення від його погашення або злісні неплатники.

На думку директора фінансової компанії «Фактор» Георгія Кононова, основна причина відмови клієнтові у реструктуризації – неможливість знайти компроміс між банком і клієнтом. Банк не зобов'язаний проводити її, тому для нього принципово, щоб клієнт розумів: реструктуризація кредиту – це ряд дій не тільки з боку банку, але і позичальника [3].

Але, в реальності все трохи інакше. Один з банкірів зізнався, поки у клієнта є «соки», банк часто «доїть» його до кінця, після чого пропонує реалізувати заставу [4]. Та й позичальники, які усвідомлюють, що їх фінансовий стан не налагодиться найближчі 6-12 місяців в тій мірі, щоб відновити платежі в колишньому обсязі, легше погоджуються продати авто або квартиру, ніж вступають в конфлікт з банком.

З іншого боку, реструктуризація банкам вигідна. Ті з них, хто керувався рекомендаціями НБУ і поступово списував збитки до 2011 р., зберіг свою капіталізацію, а також привів фактичне значення ліміту загальної короткої відкритої валютної позиції до нормативного відповідно до індивідуального графіка. Крім того, кредитори отримали можливість поліпшити рівень платоспроможності позичальників, не нагнітаючи проблемну заборгованість і зберігаючи кредитний портфель «чистим».

У 2010 році канікули у більшості позичальників закінчилися. А реструктуризація для багатьох людей виявилася невигідною, оскільки нові договори практично у всіх банках передбачали збільшення суми переплати за кредитом. У підсумку виявилася величезна маса неплатників.

Беручи до уваги все розглянуто, можна зробити висновок, що проведення реструктуризації в Україні має ґрунтуватися на використані кращих аспектів зарубіжної практики в поєднанні з особливостями ситуації, яка склалася в нашій країні. Узагальнену

характеристику складових програм реструктуризації кредитів у зарубіжних країнах буде наведено нижче.

Як свідчить зарубіжний досвід, реструктуризації підлягають насамперед іпотечні кредити (Великобританія, Мексика, Росія, США). Важливість підтримки саме іпотечних позичок зумовлена тим, що такі кредити, як правило, мають довгостроковий характер і значні розміри та водночас – виразніший соціальний характер.

Узагальнюючи умови реструктуризації кредитної заборгованості в окремих зарубіжних країнах в умовах кризи (табл. 2), варто зазначити, що найпоширенішими заходами цього процесу є пролонгація строків кредитування та зниження процентних ставок за кредитом. Конвертація валютних позичок (Аргентина, 2002 р.; Угорщина, 2008 р.; Росія, 2008 р.) і зменшення основної суми боргу (Мексика, 1995 р.; США, 2008 р.) були менш популярними в досліджуваних країнах.

Таблиця 2

Найпоширеніші заходи щодо реструктуризації кредитів в окремих зарубіжних країнах в умовах кризи [5]

Заходи	Мексика (1995 р.)	Аргентина (2002 р.)	США (1993 р.)	США (2008 р.)	Уругвай (2008 р.)	Угорщина (2008 р.)	Великобританія (2008 р.)	Росія (2008 р.)
Пролонгація строків кредитування	+			+	+	+	+	
Зниження процентних ставок	+	+		+		+		
Конвертація валютних кредитів			+			+		+
Зменшення основної суми боргу	+				+			

Але треба зазначити, що пролонгація кредитів в цих країнах, як правило, передбачала довгостроковий період (наприклад, у Мексиці – до 20 років), що давало позичальнику більше шансів на стабілізацію свого фінансового стану.

Реструктуризації кредитів доволі часто передувала процедура викупу проблемних позичок. Це спостерігалося в США (1993 р.), Швеції (1933 р.), Кореї (1962 р.), Аргентині (1995 р. і 2002 р.), Малазії (1998 р.), Казахстані (2008 р.), Угорщині (2008 р.), Росії (2009 р.) [5, 6, 7, 8]. Такий захід може реалізовуватися централізовано або в децентралізований спосіб і зазвичай застосовується у випадках, коли труднощі відчуває відносно незначна кількість банків.

Суть методу полягає у створенні в організаційній структурі банку або за її межами відповідного підрозділу з управління недіючими активами. Централізований спосіб передбачає створення державою спеціалізованої установи з викупу та управління проблемними активами всієї банківської системи. У цьому випадку проблемні активи обмінюються на боргові зобов'язання уряду.

Процедуру викупу проблемних банківських активів у Чилі, Угорщині, Польщі здійснювали безпосередньо центральні банки, а в Чехії, США, Мексиці, Південній Кореї – агентства з реструктуризації. При цьому застосовувалося або часткове, або повне придбання проблемних активів банків.

Важливим питанням у процедурі викупу є оцінка активів. Загальноприйнятою практикою є визначення ціни, за якою викуповується актив за його поточною дисконтованою вартістю. З цією метою кредити поділяються на дві категорії: незабезпечені (реалізуються з більшим дисконтом) і забезпечені (отримують більшу вартісну оцінку).

Наприклад, під час банківської кризи 1997 року у Південній Кореї Корпорація з управління активами викуповувала проблемні кредити банків за ціною, що становила 45% від балансової вартості забезпечених кредитів. Незабезпечені кредити купувалися за тривідсотковою ставковою номінальною вартістю. У Чехії державна фінансова установа (Konsilidacni banka Praga) здійснювала викуп проблемної заборгованості у банків за справедливою ринковою ціною (приблизно 60% від номінальної вартості активу) [5, с.13].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, реструктуризація кредитних активів, проведена вітчизняними банками у 2008-2010 роках, не дала очікуваного результату – більшість цих кредитів так і залишилися проблемними, оскільки фінансовий стан позичальників не покращився. Тому, головним питанням у контексті реструктуризації кредитів в умовах кризи є зменшення платіжного навантаження на позичальників. Цього слід досягати шляхом створення сприятливих для повернення позичальниками взятих кредитів.

Необхідно до кожної кредитно-кризової історії підбирати свій ключик. Треба відокремити в кожному випадку шахраїв від чесних людей, розібратися в причинах неповернень, знайти нові інструменти управління проблемною кредитною заборгованістю.

При цьому важливо скористатися зарубіжним досвідом проведення реструктуризації, а саме: подовжити термін пролонгації проблемного активу (особливо за іпотечними позиками), знизити до економічно обґрунтованого рівня розмір процентної плати, розглянути можливість зменшення суми основного боргу за кредитом.

Масштаби зростання проблемної кредитної заборгованості в Україні такі, що не можливо обійтися без допомоги держави.

Необхідно забезпечити на законодавчому рівні сприятливі умови проведення реструктуризації для всіх сторін кредитної угоди. Доцільно створити спеціалізовану установу з викупу та управління проблемними активами, яка б обмінювала проблемні кредити на боргові зобов'язання уряду.

Список використаної літератури

1. Онищук Е. Реструктуризация проблемного кредита / Е. Онищук [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http://www.sxc.hu/ 678_6.
2. Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів // Постанова Правління НБУ. – № 328 від 03.06.2009. – 18 с.
3. Банки держат проблемы в себе // Коммерсант-Украина. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //http://maanimo.com/news/articles/26561.
4. Откуда у банков проблемные долги // Аргументы и факты (Украина). – 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua.
5. Міщенко В. Реструктуризація кредитів в Умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування в Україні // В. Міщенко, В. Крилова, М. Ніконова / Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 12–17.
6. Новиков В. Аргентинское танго. Кризисный вариант / В. Новиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www. bdm.ru/arhiv/1998/10/40/-42.html.
7. План совместных действий правительства, Национального банка и Агенства по регулированию и надзору за финансовым рынком и финансовыми организациями Республики Казахстан по стабилизации экономики и финансовой системы в 2009-2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru/government.kz/documents/govprog/27.
8. Управление проблемными кредитами и возможности его применения в Узбекистане // Рынок, деньги и кредит. – 2007. – № 5. – С. 21.

Прийнято до друку 09.06.2011

УДК 657.1

Бушко А.

ВАЛЮТНИЙ КУРС В СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ НА КОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ

У статті проаналізовано сутність та механізм формування валютного курсу, а також його вплив на господарські процеси підприємства. Автором представлено види валютних курсів і їхній взаємозв'язок із зовнішньою торгівлею. Показано вплив валютного курсу на інфляційні процеси в економіці.

The nature and formation mechanism of the exchange rate and its impact on economic processes are analized in the article. Forms of exchange rates and their relationship to foreign trade are shown by the author. The effect of exchange rate on inflation processes occurring in the economy is presented too.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Валютний курс виконує важливу функцію в господарських процесах. Як правило, менеджери на підприємствах розглядають курс як важливий інструмент, який впливає на рентабельність торгових оборотів із закордонними партнерами. Однак, крім цього, валютний курс являється інструментом, котрий використовується не тільки як «стимулятор» експортної або імпортної діяльності, а також як засіб формування рівня внутрішніх цін і обмеження інфляції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У статті використано велику кількість закордонних публікацій (напр. M.D Chinn pt. Measuring Real Effective Exchange Rates*)*, а також праці польських авторів, в т.ч. і перш за все, робота А. Короновскі (A. Koronowskiego pt. Kurs walutowy a stabilizacja cen. Aspekty teoretyczne doświadczenia światowe i polskie).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В аналізі, який скеровано на опрацювання стратегії, варто звернути увагу на вплив валютного курсу на господарські процеси. Підприємства вже не можуть функціонувати на локальних ринках і мусять виходити на міжнародні ринки, що характеризуються високим рівнем конкуренції.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності, механізму і ролі валютного курсу в стратегічному аналізі та визначення впливу валютного курсу на інфляційні процеси в економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, автор вважає за потрібне розглянути види валютних курсів.

Валютний курс – це ціна однієї валюти, виражена в іншій. Як правило, подається багатократність, заокруглена до десятих (1, 10, 100, 1000) вартості однієї валюти по відношенню до іншої. Курси валют можуть бути виражені у внутрішніх (domestic terms) і закордонних (foreign terms) категоріях.

Валютні курси можуть мати характер:

- фіксований;
- плаваючий;
- курс, що коливається в деякому проміжку.

Фіксований курс полягає на підтримуванні протягом довгого проміжку часу установленої ціни. Це відбувається незалежно від внутрішньої ситуації в державі чи зовнішніх чинників. Вважається, що фіксовані курси притаманні централізованим плановим економікам, натомість плаваючі функціонують в ринкових умовах, де головну роль відіграють попит і пропозиція на певну валюту. Курс, що коливається в деякому проміжку, може змінюватися в залежності від прийнятого рівня, але не більше,

ніж +/- 5% від встановленого курсу. В момент, коли з'являється небезпека перевищення встановленого проміжку коливань, відбувається інтервенція центрального банку, який часто за допомогою операції відкритого ринку коригує попит і пропозицію валют. Використовується правило, згідно з яким: значна пропозиція деякої валюти призводить до зниження її ціни, натомість обмеження попиту діє у напрямку її підвищення.

Валютні курси можна розглядати з точки зору номінальних і реальних категорій. Номінальні курси інформують тільки про кількість одиниць однієї валюти, яку потрібно заплатити за іншу. Реальний курс пов'язаний із купівельною спроможністю. Він окреслює залежність між внутрішніми і зовнішніми цінами, вказує також на можливість купити деяку кількість товару (або послуги) на внутрішньому ринку або за кордоном. Варто відокремити категорію ефективного валютного курсу, яка означає відношення певної зміни курсу не до однієї валюти, а до кошика валют, що мають присвоєні вартості [1, с.15-20]. На підставі цього можна вивести поняття підвартісного і надвартісного курсу. В ситуації, коли номінальний курс перевищує реальний, – маємо справу із надвартісним курсом, у свою чергу ситуація, коли реальний курс перевищує номінальний, називається підвартісним курсом. Поняття «девалюація і ревалюація» стисло пов'язані із номінальним курсом, натомість «депреціація і апреціація» – з реальним курсом.

Девалюація (англ. devaluation – позбавлення вартості) – це зменшення номінального валютного курсу даної держави по відношенню до валюти іншого краю. Вважається, що метою девалюації повинно бути зменшення внутрішнього імпорту. Такий маневр призводить до ситуації, коли ціни імпортованих товарів зростають, а попит на них скорочується. Одночасно ж зростає попит на товари і послуги, вироблені вітчизняними виробниками (тому що вони стають відносно дешевшими по відношенню до закордонних). Попит не стосується виключно внутрішнього ринку, але також і закордонних споживачів. Тому підвищений попит може призвести до підвищення продуктивності і тим самим – до більш сприятливої кон'юнктури.

Ревалюація (лат. re – знову, valor – вартість). Це протилежна девалюації ситуація. Полягає на підвищенні номінального валютного курсу даної держави по відношенню до інших валют. Завдяки цьому, ціни внутрішніх товарів стають «дорожчі» для закордонних споживачів. Наслідком цього є обмеження експорту і підвищення імпорту. Позитивною стороною ревалюації є послаблення інфляційного тиску. На ринку з'являються товари і послуги (як вітчизняні, так і закордонні), що дозволяє сповільнити ріст цін.

Апреціація (англ. apreciation – ріст вартості) – проявляється у підвищенні купівельної спроможності вітчизняної валюти і підвищенням її вартості по відношенню до валют інших країн.

Депреціація (англ. depreciation – зменшення вартості) – це протилежне апреціації явище, яке полягає у зниженні купівельної спроможності вітчизняних грошей та зниженням їх вартості по відношенні до валют інших держав.

Дискусії на тему впливу валютного курсу на зовнішню торгівлю тільки в номінальному аспекті, без аналізу реального курсу, являється неповними. При такому підході може виникати ситуація, коли номінальний курс залишається на тому самому рівні, а змінюється тільки реальний курс. Для підприємств, що задіяні в зовнішній торгівлі, це означає підвищення або зниження прибутків. У ситуації апреціації державної грошової одиниці (при незмінному номінальному курсі) – збільшується обсяг експорту.

Приклад І

Польський експортер постачає на німецький ринок меблі. Ціна комплекту перед апреціацією становить 2000 злотих за комплект. За цей комплект контрагент із Німеччини платить 500 євро. Нехай курс обміну (номінальний) становить 1 євро – 4,1 злотого. Спрощений (без витрат на транспорт, переховування, упакування, страхування, банківські оплати тощо) підрахунок має такий вигляд:

Реалізація експорту приносить дохід 4,1 злотих х 500 євро = 2050 злотих.

Закупівельна ціна 2000 злотих. Прибуток експортера 50 злотих.

Апреціація призводить до того, що за комплект цих меблів на вітчизняному ринку експортер платить вже тільки 1800 злотих. У даній ситуації, при наявності такого самого номінального курсу (1 євро – 4,1 злотих) прибуток вітчизняного підприємця становить 4,1 злотих х 500 євро - 1800 злотих = 250 злотих.

Приклад II

Цей самий експортер постачає на німецький ринок меблі. Номінальний курс залишається такий, як і у попередньому прикладі, однак на ринку спостерігається депреціація. Ціна комплекту підвищується до 2300 злотих. У такій ситуації розрахунок прибутку експортера має такий вигляд: 4,1 злотих х 500 євро - 2300 злотих = -250 злотих. Підприємець несе збитки.

У перспективі така діяльність може призвести до банкрутства підприємства і зниження експорту. Умовою поліпшення ситуації є зміна номінального курсу.

Припустимо, що номінальний курс змінився з 4,1 злотих на 5 злотих за 1 євро. У такій ситуації фінансовий розрахунок мав би таку форму:
5 злотих х 500 євро - 2300 злотих = 200 злотих. Так, експортер отримує прибуток і намагається збільшити експорт.

Із цього прикладу можна зробити такі висновки:

- після зміни валютного курсу експортери і імпортери можуть змінити ринки і обсяг товарів. На короткому проміжку часу зміни будуть майже непомітними, що є результатом підисання попередніх домовленостей, однак у довшій перспективі відбудеться конвергенція із новими умовами ведення господарської діяльності;
- в державі, де очікується зміна курсу, можуть відбуватися запізнення у торгівельних розрахунках. Підприємці зволікатимуть із розрахунками із закордонними партнерами з метою отримання більших прибутків. Типовим прикладом такої поведінки може бути очікувана девалюація. У цій ситуації експортери намагалися б розраховуватися із контрагентами у моменті зміни курсу. Деяке запізнення гарантувало б вищі доходи. У свою чергу, імпортери намагаються провести якомога швидші розрахунки, навіть проводять передплати за ще не поставлений товар і послуги. Тому фінансові потоки не відображають торгівельних потоків.

Із вищенаведеного прикладу можна зробити висновок, що валютний курс має тісний зв'язок із рівнем цін у даній країні. Зміни цін (особливо беручи до уваги реальний курс) будуть впливати на валютний курс. Держава, грошова одиниця якої підлягає апреціації, створює умови для покращення торгівельного балансу. Однак, ряд авторів, що займаються вивченням відношення ціни та реального валютного курсу, стверджують відсутність залежності між цими параметрами. Такі висновки у своїх працях представив Л. Б. Йегер, який вважає, що купівельна спроможність грошей залежить від їх кількості та попиту на готівку. Однак, якщо пропозиція грошей на внутрішньому ринку не змінюється, то депреціація вітчизняної валюти може призвести до підвищення внутрішніх цін на товари, що представляють собою предмет зовнішньої торгівлі. Вплив валютного курсу на ціни часто нейтралізується зміною кількості готівки, яка знаходиться у громадян і підприємств.

Перед підвищенням цін з'являється тенденція до підтримки попередньої реальної вартості готівки, що приводить до зниження попиту і в результаті – до гальмування росту цін. Із цього можна зробити висновок, що вплив курсу на ціни може бути нейтралізований [2, с.10-49]. Проведення (експансійної або обмежуючої) монетарної та фіскальної політики змінює грошові агрегати, котрі впливають на кількість готівки в обігу. Тому, кількість грошей впливає на рівень попиту на закордонні валюти і пов'язана із рівнем цін.

Інфляція може бути викликана рядом різних причин. Часто увага звертається на інфляцію попиту і пропозиції. Це пов'язано з тим, що джерела цієї інфляції знаходяться у явищах попиту і пропозиції. Інфляція також може бути викликана змінами валютного курсу. У ситуації девалюації валюти відбувається ріст цін. Підвищення цін може бути різним, усе залежить від багатьох факторів: еластичності цін, еластичності попиту і пропозиції в зовнішній торгівлі (експорті та імпорті), змін в доходах населення, інфляційних очікувань,

монетарної і фіскальної політики. Поява інфляції у країні експортера переносить (за допомогою валютного курсу) інфляційні імпульси до країни імпортера. У результаті цього економіка із низьким рівнем інфляції (або взагалі без неї) може опинитися під загрозою інфляційних явищ.

Класичним прикладом є також підвищення цін енергоносіїв, а особливо – нафти. Країни, що імпортують цю сировину готові заплатити вищу ціну (за таку саму кількість барелів), а вищі ціни нафти і похідних продуктів призводять до підвищення загального рівня цін. Інфляція, таким чином, призводить до збільшення видатків на імпорт (так відбувається у результаті підвищення внутрішніх цін і збільшення доходів). У ситуації фіксованих курсів інфляційний імпульс може бути дещо слабкішим, однак варто пам'ятати про існування негативного грошового ефекту. Він буде полягати в тому, що ціни імпортованих товарів не будуть занадто високими, тому що підприємці будуть обмінювати на іншу валюту ту саму кількість засобів, але з валютного ринку зникне більший, ніж до того часу обсяг валюти. У результаті цього держава, яка використовує систему фіксованих валютних курсів, позбувається девізних резервів. Натомість у випадку змінних курсів (де рівень цін на валюту встановлюється за допомогою попиту і пропозиції) грошовий ефект є обмеженим. Однак існує ефект доходу, котрий пов'язаний із реальним рівнем доходів населення. У ситуації перенесення інфляції за допомогою валютного курсу виступає зниження реальних доходів населення, а валютні резерви можуть залишатися без змін. Валютний курс при цьому виконує роль трансмісійної передачі. Низька еластичність попиту на імпортні товари і послуги є ситуацією, що сприяє виникненню інфляції. Підприємці не мають альтернативи для конкретних товарів і послуг і змушені їх ввозити з-за кордону за значно вищими цінами. Така ситуація проявляється в період трансформації економіки. Перехід від моделі планової і централізованої економіки (при існуванні значного дефіциту пропозиції) до ринкової призводить до збільшення імпортного тиску, що викликає інфляційні імпульси. Натомість у розвинутих ринкових економіках, котрі мають високу цінову еластичність попиту на імпортні товари і послуги, існує можливість:

– звернення уваги на локальний ринок і придбання вітчизняних товарів чи послуг;
– доверсифікації постачань (товари або послуги можуть походити із ринків, де рівень інфляції відносно низький і не буде викликати тиску в країні імпортера).

При підтримці незмінного номінального валютного курсу підприємствам не вигідно вивозити товари і послуги за кордон. У даному випадку внутрішній попит буде підвищуватися, а баланс торгівельних оборотів буде погіршуватися. При наявності змінних курсів, навіть висока інфляція не зможе призвести до обмеження експорту, оскільки валютний курс може нівелювати підвищення цін на внутрішньому ринку. Таким чином, теоретично, може навіть виникнути покращення торгівельних оборотів. Однак при цьому зменшується пропозиція на вітчизняному ринку, що погіршує ефект доходу. Менша пропозиція при існуванні значного інфляційного тиску призведе до підвищення цін. Вплив на вище наведені явища буде мати також система регуляції зовнішньої торгівлі. У відкритих економіках, тобто в таких, де існує повна лібералізація, свобода доступу, повна конвертованість валют і лібералізація цін, вплив валютного курсу на рівень інфляції може відбуватися дуже стихійно, однак із тенденцією до саморегуляції в певному часі. У рамах економік, де існують умови концесійного обороту (тільки деякі підприємства мають дозвіл на ведення зовнішньої торгівлі), існує обмежена конвертованість валют і ціни регулюються інфляційним тиском, який є результатом валютного курсу.

Фактором, що впливає на інфляційні ефекти, є грошова (монетарна) і фіскальна політики. Варто відокремлювати дві категорії цих політик:

– експансивна;
– обмежуюча.

Перша виникає тоді, коли на ринку існує підвищена пропозиція грошей, натомість друга спостерігається при наявності ситуації обмеження фінансових засобів.

Експансивна монетарна політика призводить до підвищення монетарної бази, впливає

на ріст ліквідних банківських резервів, збільшує їх пропозицію, підвищує кількість кредитів та інвестицій і тим самим покращує кон'юнктуру. Обмежуюча політика є протилежним явищем і намагається обмежити дію монетарного імпульсу, що призводить до зменшення кількості грошей М1, М2, М3, кредитів та інвестицій і в результаті – призводить до охолодження економіки. Монетарну політику проводить центральний банк. Хоча в 1994-1997 роках у Великобританії рішення стосовно монетарної політики знаходилися в руках Міністра Фінансів. Він приймав остаточне рішення у справах розміру відсоткових ставок і політики центрального банку. Банківські експерти надсилали міністрові свої ради, однак це були виключно пропозиції [3, с.15-20].

Ідея передачі монетарної політики у руки уряду була обумовлена прагненням зменшити антиінфляційний режим, а завдяки більшій емісії грошей – покращити можливості господарчого розвитку [4, с.11-32]. Однак, не дивлячись на таке рішення, інфляція в Великобританії значно не відрізнялася своїм рівнем від інфляції, котра спостерігалася у Німеччині чи США [4, с.11-39]. Згідно із багатьма фінансовими аналітиками [5, с.19-27; 6, с.87-65; 7, с.26-35], центральний банк, як правило, застосовує обмежуючу фінансову політику, якщо кошти її проведення відносно не великі, а зниження інфляції – значне.

Фіскальна політика залишається у руках держави – стосується бюджетних витрат і розміру податків. Експансивна політика стосується ситуації, коли уряд зменшує податки і збільшує видатки з бюджету. Обмежуюча політика, у свою чергу, полягає в обмеженні витрат і підвищенні податків. Юридичні і фізичні особи не володіють значними фінансовими засобами, що в результаті призводить до зниження споживання та інвестицій і може призвести до послаблення кон'юнктури. Постає важливе питання – як відреагує ринок у ситуації, коли уряд застосує, наприклад, експансивну політику, а центральний банк – обмежуючу. Ефекти будуть залежати від сили використовуваних інструментів. Якщо уряд впровадить косметичні зміни, а центральний банк значно підвищить відсоткові ставки, обов'язкові резерви та буде активно виступати в операціях відкритого ринку, то результатом буде зменшення грошових засобів на ринку, що призведе до послаблення інфляційного тиску. Ведення відповідної політики з боку центрального банку і уряду вимагає значних знань. Як наголошують Л. Сарно і М. Тєйлор, навіть значні зусилля із боку центрального банку і уряду можуть бути знівечені у результаті спекуляційних дій міжнародних фінансових гравців. У даному випадку в країні, яка проводить активну фінансову політику, може відбутися зменшення валютних резервів, підвищення рівня заборгованості та зниження ВВП [8, с.52-83]. Із вище наведених причин держави намагаються обмежити негативний вплив валютного курсу на інфляцію за допомогою використання курсового якоря. Цей механізм полягає на такому встановленні курсу (частіше всього за допомогою девалюації), який не буде викликати підвищення цін на товари (особливо імпортовані), а отже – не бути сприяти інфляції. Програма реформ, яка опирається на курсовий якір, сприяє апреціації валюти. У ситуації існування свободи руху капіталу до країни, яка використовує цей механізм, прибувають закордонні засоби, що призводить до підвищення попиту на локальну валюту і ріст її купівельної спроможності (табл. 1).

Таблиця 1

Реальна сумарна апреціація підчас дії стабілізаційних програм (%) [1, с.12-20]

Країни і тривалість програми	Реальна апреціація
Використання курсового якоря	
1	2
Аргентина 1967–1970	25
Бразилія 1964–1968	26,6
Уругвай 1969–1971	28,6
Аргентина 1979–1981	46,3
Чилі 1978–1982	28,8
Уругвай 1979–1982	48,2
Аргентина 1986	4,6

Продовження таблиці 1

1	2
Бразилія 1986	9,3
Ізраїль 1986–1990	16,7
Мексика 1988–1992	36,6
Аргентина 1991–1992	20,2
Відсутність курсового якоря	
Чилі 1975–1977	41,8
Аргентина 1990	51,2
Бразилія 1990	9,7
Домініканська Республіка 1990–1992	9,0
Перу 1990–1992	25,5

Реальна апреціація може сягати від кількох відсотків, так як в ситуації Бразилії і Аргентини в 1986 р., навіть до кількох десятків відсотків, наприклад, в Аргентині в 1979-1981 роки. Натомість фактом є те, що ряд країн мали також високу апреціацію без використання механізму курсового якоря. Вони провели політику високих реальних відсоткових ставок. Наприклад, в Чилі вони становили 127,2%, Аргентині – 112,7%, Перу – 235,0%. Завдяки цьому зросли депозити, зменшилася кількість грошей в обігу, що навіть призвело до високої апреціації. В 1990 р. в Аргентині вона сягала аж 51,2% і виявилася вищою, ніж в країнах, які використовували механізм курсового якоря.

Наслідком підвищення апреціації є підвищення індивідуального споживання, особливо протягом першого року реалізації програми. В Аргентині перед введенням політики курсового якоря, можна було спостерігати зниження споживання на рівні – 4,2%. Натомість, після використання механізму, споживання зросло на 14,4%. Ця тенденція стосувалася усіх країн, які застосували вище наведений механізм (табл. 2).

Таблиця 2

Підвищення рівня індивідуального споживання підчас реалізації стабілізаційних програм [1, с.23-25]

Програми	Середня за три роки перед програмою	У першому році програми
Із використанням курсового якоря		
Аргентина 1967–1970	6,8	2,6
Бразилія 1964–1968	3,6	3,3
Уругвай 1969–1971	0,5	8,2
Аргентина 1979–1981	-4,2	14,4
Чилі 1978–1982	1,0	7,5
Уругвай 1979–1982	0,2	9
Аргентина 1986	1,2	7,9
Бразилія 1986	2,8	6,4
Ізраїль 1986–1990	0,6	14,8
Мексика 1988–1992	0,3	1,8
Аргентина1991–1992	-2,1	6,7
Країни, які не використовували курсового якоря		
Чилі 1975–1977	-6,3	-11,4
Аргентина 1990	-1,2	-1,8
Бразилія 1990	-0,5	-2,5
Домініканська Республіка 1990–1992	1,5	-12,9
Перу 1990–1992	–	-15,3

У свою чергу, в країнах, що не використовували якоря, індивідуальне споживання зменшилося. В 1990–1992 рр. в Перу споживання знизилося на 15,3%, в Домініканській Республіці – на 12,9%. Із цього виникає, що політика курсового якоря сприяє (за допомогою апреціації) підвищенню індивідуального споживання.

Негативним наслідком програми є погіршення сальдо поточних оборотів. У переважній більшості країн, що використовували механізм курсового якоря, прослідкувалося погіршення сальдо (табл. 3).

Таблиця 3

Сальдо поточних оборотів (% ВВП) [10]

Програми	Середня за три роки перед програмою	У першому році програми
Країни, що використали курсовий якір		
Аргентина 1967–1970	1,4	-0,2
Бразилія 1964–1968	-1,2	0,0
Уругвай 1969–1971	1,7	-1,7
Аргентина 1979–1981	2,1	- 2,5
Чилі 1978–1982	-3,1	-8,6
Уругвай 1979–1982	-2,8	-4,6
Аргентина 1986	-2,8	-3,6
Бразилія 1986	-1,1	-1,7
Ізраїль 1986–1990	-2,5	1,1
Мексика 1988–1992	0,7	-3,9
Аргентина1991–1992	-0,6	-2,6
Країни, які не використовували курсового якоря		
Чилі 1975–1977	-3,1	-3,1
Аргентина 1990	-3,6	1,7
Бразилія 1990	3,2	2,0
Домініканська Республіка 1990–1992	-4,5	-3,8
Перу 1990–1992	-4,0	-4,6

В Аргентині (в 1967–1970 роках) перед введенням в дію програми існувало позитивне сальдо оборотів, а вже в першому році використання механізму курсового якоря сальдо спало до -0,2% по відношенню до ВВП. Подібні тенденції спостерігалися також і в Мексиці, Уругваї. Тільки Бразилія завдяки політиці курсового якоря покращила сальдо поточних оборотів. Перед програмою вона мала дефіцит на рівні 1,7% ВВП, а після впровадження програми – сальдо вирівнялося. Такого стану Бразилія досягнула, перш за все, завдяки застосуванню активної торгівельної політики, впровадженню вищого розміру мита на імпортовані товари і послуги.

Курси валют підлягають впливові різноманітних чинників, які часто відбуваються у нелінійний спосіб. Тому, відносно складно точно передбачити рівень курсу валюти. Не дивлячись на це, однак існують ситуації, в яких можна окреслити сфери потенційних змін. Головним чином можна відокремити два підходи до формування валютних курсів. Перший ґрунтується на фіксованому курсі, як правило, застосовується для аналізу планової економіки. Зміна валютного курсу відбувається згідно рішення, прийнятого в центрі з метою внесення змін у зовнішній торгівлі. У ситуації, коли метою було збільшення рентабельності експорту, то приймалося рішення про девалюацію, що призводила, наприклад, до рентабельності вивезення 80% товарів або послуг даної галузі. У результаті цього у плановій економіці могло одночасно функціонувати кілька видів курсів, що були спеціально встановлювані для окремих секторів народного господарства. Один курс був, наприклад, для розрахунків у будівельній промисловості, другий в туризмі, а третій стосувався, наприклад, обігу спеціалізованого устаткування. У ринковій економіці головний вплив мають попит і

пропозиція. Тому чинники, які впливають на курс, можна загально поділити на два типи: економічні; психологічно-спекуляційні.

Серед першої групи важливе місце займає зовнішня торгівля. Експортер, висилаючи свій товар або послугу, отримує відповідну винагороду в закордонних валютах. Найчастіше ними являються ключові валюти. Пізніше вони конвертуються на внутрішні грошові засоби. Експортер повинен зі своїми внутрішніми підрядниками і працівниками розрахуватися грошима, які знаходяться у обігу в даній державі. Також податки повинні бути перераховані у національній валюті. У ситуації, коли існує значний експорт (зараз уваги не буде звертатися на вплив решти факторів), до країни напливають відносно значні засоби ключових валют. Приймаючи до уваги закон попиту і пропозиції, локальні фінансові засоби зміцнюються (з'являється значний попит на них), а послабленню підлягають ключові валюти. У результаті цих явищ з'являється парадокс: експортер сам собі зашкоджує, тому що міцна локальна валюта призводить до меншого прагнення торгувати із закордоном. У свою чергу імпортер має попит на закордонну валюту. У результаті цього зміцнюються ключові валюти, а внутрішні фінансові засоби втрачають свою силу. Поведінка імпортера являється шкідливою для нього, тому що з кожною новою партією товару він теоретично повинен виасигнувати більшу кількість локальних фінансових засобів. У довшому проміжку часу (якщо аналізувати тільки імпорт) зменшиться об'єм товарів і послуг, що ввозяться з-за кордону. Друга група факторів стосується прямих і непрямих закордонних інвестицій. У ситуації, коли в країну надходить значна кількість прямих іноземних інвестицій, результатом є зміцнення внутрішніх грошових засобів. Це виникає із необхідності їх обміну на вітчизняні гроші та проведення з їхньою допомогою переважної більшості розрахунків в державі-реципієнті. Сприятливими для напливу прямих іноземних інвестицій (ПІІ) умовами є:

- відсутність обмежень для закордонних інвесторів;
- приватизація (згода на обмеження державної власності в економіці та існування можливості викупу активів притягує увагу потенціально-зацікавлених інвесторів);
- умови ведення господарської діяльності.

Як правило, інвестор аналізує два головні параметри: рівень прибутковості вкладеного капіталу (RONA- return on net assets) та ризик. У ситуації, коли ризик незначний і в даній країні існує висока (по відношенню до інших країн) прибутковість, то така країна є популярною серед інвесторів. Капітал у формі ПІІ є більш очікуваним, тому що вплив на модернізацію (інвестиції в промисловість, послуги) економіки, як правило, залишається в цій економіці довше. Це не впливає на значні зміни курсу. Натомість, портфельні інвестиції (у цінні папери) характеризуються великою змінністю. У ситуації, коли інвестори вирішать, що інші капітальні ринки пропонують кращі можливості збагачення, замикають у даній державі свої балансові позиції і проводять обмін внутрішньої валюти на ключові. У такій ситуації локальні грошові засоби ослаблюються, а ключова валюта зміцнюється. Тому, дуже важливими для формування валютних курсів є грошові перекази від осіб, котрі працюють за кордоном. Країни, які традиційно характеризуються значною трудовою еміграцією, отримують значні засоби закордонних грошових засобів. Вони, як правило, призначаються для родин, що не наважилися виїхати за кордон або із метою нагромадження капіталу розпочати господарську діяльність після повернення на батьківщину. Країнами, де подібні трансферти відігравали значну роль у формуванні валютного курсу, були Ірландія, Чорногорія, Турція. У двох останніх державах трудова еміграція і грошові перекази на батьківщину дозволили реалізувати значні інвестиції у туристичний бізнес. Ця галузь пізніше стала важливим сектором економіки, що вплинуло на покращення життєвого рівня населення і загальну кон'юнктуру. В Польщі цей процес тільки-но розпочався, але згідно із різними підрахунками до праці за кордоном у 2006-2007 роках виїхало 1,5 млн. осіб (GUS 2007). Припустимо, що кожен із емігрантів перешле на батьківщину річну суму 1000 USD. У такому разі виникає імпульс вартістю 1,5 млрд. USD. Одноразовий обмін такої суми може вплинути на рівень валютного курсу.

Для багатьох країн, особливо в регіоні Середземного моря (Туніс, Марокко, Єгипет),

важливу роль відіграє закордонний туризм. Приїзд туристів означає приплив валют, який сприяє зміцненню локальних грошових засобів. Цікавою ситуацією, яка існує у Польщі, є прикордонна торгівля. Приїзд покупців зі східних країн означає поток доларів. Закупівлі, як правило, відбуваються у великих містах поблизу східного кордону або у Варшаві (Ярмарок Європа), Вулка Косовска, торговий центр в Жгові біля Лодзі. Потік доларів, котрий завдяки цьому потрапляє до Польщі,оцінюється на суму кількох мільярдів щороку. Західний кордон, у свою чергу, є генератором валюти євро. Прикордонна торгівля стосується тут не тільки товарів, але також і різноманітних послуг (стоматологічних, швейних, відпочинково-санаторійних, механічних, перукарських, лікарняних порад тощо). Зацікавленість такими послугами виникає із подібних стандартів, котрі пропонує Польща порівняно із рештою країн ЄС. Однак ключову роль відіграє рівень цін. Нижча ціна мотивує до масового споживання. Сприятливими чинниками є членство Польщі у ЄС, близьке сусідство, легкість перетину кордону, можливість вільного обміну валюти і значно вищий дохід ВВП на мешканця серед західних країн. Це все впливає на те, що Польща стала привабливим ринком для індивідуальних закордонних закупівель. Якщо влада не буде обмежувати приїзд туристів, які займаються прикордонною торгівлею, то значні потоки ключових валют вплинуть на зміцнення злотого. Також, прикордонна торгівля вказує на курсові відмінності в обороті обмінних пунктів. На східному кордоні по причині значної пропозиції долара, він буде дешевший, ніж курс, який встановлено на західних кордонах. Ситуація буде протилежною по відношенню до євро. Такі різниці мають короткостроковий характер, стосуються незначних курсових коливань і тільки в обігу між обмінними пунктами.

Економічна та грошова політики мають велике значення для формування валютних курсів. Обмежуюча політика (як монетарна, так і фіскальна) веде до обмеження пропозиції локальних грошових одиниць. У ситуації існування попиту на ці активи їхня ціна, по відношенню до інших валют, зростає. Завдяки цьому локальна грошова одиниця зміцнюється. У свою чергу, коли проводиться експансивна політика – існує збільшена пропозиція місцевих фінансових засобів. Їхня пропозиція може нівелюватися ще більшою пропозицією ключових валют. У такому разі не відбуваються значні зміни курсу. Однак, у ситуації обмеженої пропозиції ключових валют і експансивній політиці відбувається зміцнення ключових валют. М. Хатчісон підкреслює значення (особливо для країн, що розвиваються) проведення політики стерилізації, яка не є пов'язаною із монетарними і типово фіскальними діями. Вона полягає у діях уряду, направлених на регуляцію валютних курсів. Як приклад, автор подає свапову домовленість між державами Південно-Східної Азії – «Chiang Mai Initiative» («CMI»). Ініціатива, проявлена у травні 2000 р., засновувалася на двохсторонніх порозуміннях в рамках країн ASEAN, а також Китаєм, Японією і Південною Кореєю у справі умов отримання короткотермінових кредитів. Завдяки цим діям були отримані суми із країн, що мають резерви. Це не призвело до обвалу валютних курсів. Більш того, свапи сприяють розвитку зовнішньої торгівлі країн цього регіону [9, с.53-66].

У 2004 р. у США існував значний дефіцит зовнішньої торгівлі, що становив по відношенню до ВВП 4,7% не зважаючи на 25% падіння вартості долара по відношенню до 2002 р. Вартість долара була встановлена на базі його купівельної спроможності в торгових оборотах і дефльована за допомогою показника CPI (індекс споживчих цін). У такій ситуації дефіцит повинен бути значно меншим, а згідно М. П. Дулі, Д. Фолкерц-Ландау і П. Гарбер навіть характеризуватися певною надмірністю [10, с.10-31]. М. Д. Чінн на основі своїх досліджень торгового балансу США стверджує, що не існує тісної залежності між реальною зміною валютного курсу USD і величиною імпорту. Цей зв'язок є сильнішим у випадку, коли з товарних груп виключити оборот комп'ютерами, замінними частинами та преферійним обладнанням [11, с.156-189]. Більш того, М. Д. Чінн звертає увагу на необхідність прийняття правильного методу оцінки вартості долара. Відповідним підходом вважається аналіз коштів виробництва, виражений у доларах, а не ринкових цін. Такий підхід доводить, що від 1985 р., коли долар досягнув своєї найбільшої вартості, він безперервно слабне. Тому переоцінка вартості долара (різниця між його вартістю, розрахованою на основі «trade–weighted

exchange rate index», та вартістю одиниці робочої сили – «unit labour cost» дефльованої коефіцієнтом CPI) доводить існування проблем у американській зовнішній торгівлі [12, с.113-161]. У такій ситуації, бажаним явищем було б проведення депреціації USD. М. Обстфелд і К. Рогофф звернули увагу на те, що досить часто зміни в зовнішній торгівлі не можна пояснити виключно коливаннями валютного курсу. Із точки зору цих авторів, валютний курс, як правило, має невеликий вплив на торгові обороти [6, с.87-95]. На практиці це твердження підтвердили дослідження А. Роуз та Й. Йеллен, котрі провели аналіз взаємозв'язку між зміною валютного курсу і торговим дефіцитом США. На основі економетричного аналізу, котрий охоплював 1960-1985 роках, не було доведено того, що зміна курсу впливає на дефіцит оборотів [13, с.22-38]. У свою чергу, Е. Мід звернула увагу на обмежену кількість змінних, аналізованих А. Роуз та Й. Йеллен. Ключовим елементом вона вважала доходи закордонних імпортерів. У ситуації, коли їхні доходи зростають, то зміна валютного курсу не призводить до обмеження їх закупівель. Е. Мід підтвердила це твердження у своїх дослідженнях [14, с.5-12].

Висновки і перспективи подальших розробок Проведене дослідження дозволяє звернути увагу на роль валютного курсу в стратегічному аналізі. Розглядати потрібно не тільки номінальний курс, але і реальний також. Такий підхід є дуже важливим для рентабельності торгівельних трансакцій. Управлінці повинні знати також механізми формування рівня валютного курсу та його вплив на зниження інфляції. Це пов'язане з тим, що діяльність на закордонних ринках (не тільки фірм, котрі займаються зовнішньою торгівлею), а особливо інвесторів, котрі діють у формі прямих інвестицій, розрахована на відносно довгий проміжок часу.

Список використаної літератури

1. Koronowski A. Kurs walutowy a stabilizacja cen. Aspekty teoretyczne doświadczenia światowe i polskie / A. Koronowski, Adam Marszałek. – Toruń, 1998. – 318 s.
2. Drabowski E. Teorie kursu walutowego / E. Drabowski. – Warszawa: PWE, 1985. – 130 s.
3. Cobhan D. The Cost of Political Intervention in Monetary Policy / D. Cobhan, A. Papadopulos, G. Zis // International Finance. – 2004. – Nr. 7. – P. 14–31.
4. Barro R. A Possitive Theory of Monetary Policy in a Natural Rate Model / R. Barro, D. Gordon // Journal of Political Economy. – 1983. – № 91. – P. 11–39.
5. Obstfeld M. Model of Currency Crises with Self - fulfilling features / M. Obstfeld // European Economic Review. – 1996. – Nr. 40. – P. 19–27.
6. Obstfeld M. Perspectives on OECD Economic Integration: Implications for Current Account Adjustment // M. Obstfeld, K. Rogoff // Global Economic Integration: Opportunities and Challenges. – Kansas City: Federal Reserve Bank of Kansas City, 2000. – 320 p.
7. Flood R. Perspectives on the recent currency crisis literature / R. Flood, N. Marion // International Journal of Finance and Economics. – Nr. 41999. – P. 26–35.
8. Sarno L. Official Intervention In the Foreign Exchange Market. Is it Effective and If So How does it work? / L. Sarno, M. Taylor // Journal of Economic Literature. – 2001. – Vol. 39. – P. 52–83.
9. Hutchison M. Intervention and Exchange Rate Stabilization Policy In Developing Countries / M. Hutchison // International Finance. – 2003. – Vol. 6, Nr. 1. – P. 53–66.
10. Dooley M. P. An Essay on the Revived Bretton Woods System / M. P. Dooley, D. Folkerts-Landau, P. Garber // NBER Working Paper. – 2003. – Nr. 9971. – P. 10–31.
11. Chinn M. D. Measuring Real Effective Exchange Rates / M. D. Chinn, De G. Brouwer, Y. Wang Exchange // Rate Regimes in East Asia. – London: Routledge Curzon, 2004. – 309 p.
12. Chinn M. D. Incomes, Exchange Rates and the US Trade Deficit Once Again / M. D. Chinn // International Finance. – 2004. – Vol. 7. Nr. 3. – 293 p.
13. Rose A. Is there a J-Curve? / A. Rose, J. Yellen // Journal of Monetary Economics. – 1989. – Nr. 30. – P. 22–38.
14. Mead E. A Fresh Look At the Responsiveness of Trade Flows to Exchange Rates / E. Mead // Annual Meetings of the Western Economic Association. – San Francisco, 9 July, 1992. – P. 5–12.

Прийнято до друку 05.06.2011

УДК 657

Варічева Р.В., Боримська К.П.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ НА АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

Досліджено сутність облікової політики, що інтегрує всі аспекти облікового процесу власного капіталу. Вивчено фактори впливу на формування облікової політики в частині складових власного капіталу акціонерного товариства. Розглянуто можливі шляхи удосконалення технічної складової облікової політики операцій з власним капіталом.

The essence of the accounting policy, which integrates all aspects of registration process of ownership capital is investigated.The influence factors on formation of a accounting policy regarding components of ownership capital of joint-stock company are studied. Possible ways of perfection of a technical making accounting policy of operations with ownership capital are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна юридично набула статусу країни з ринковою економікою, проте вона і досі знаходиться в стані трансформаційних перетворень, пов'язаних, насамперед, з відносинами власності. Трансформація адміністративно-планової економічної системи в ринкову зумовила відродження і правове закріплення різних форм власності.

Виявлення особливостей організації бухгалтерського обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм потребує дослідження характерних особливостей господарської діяльності різних товариств України. Даним питанням присвячені дисертаційні роботи М. А. Бурського, О. О. Канцурова, Т. М. Королюк, В. В. Мельничук, М. М. Орищенко, О. І. Пилипенка, С. В. Пителя, І. Р. Поліщук, О. О. Разборської, В. В. Сопко, Л. Л. Тягнирядно.

Науковці у своїх дисертаційних роботах найчастіше за об'єкт дослідження виділяють капітал акціонерних товариств, що підтверджується важливістю розгляду проблематики власного капіталу в корпоративній сфері, домінуючій у світі, не зважаючи на те, що за останні два роки кількість акціонерних товариств в Україні зменшилась.

Якщо станом на 2008 рік за даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку кількість акціонерних товариств в Україні становила близько 32 тис., із них 11 тис. відкритих та близько 21 тис. закритих, то вже в 2009 році їх кількість скоротилася майже на 5 %.

Протягом 2010-2011 років також вбачалось поступове зменшення кількості акціонерних товариств, що можна пояснити результатом введення в дію нового закону «Про акціонерні товариства» (Закон від 17.09.2008 р. № 514-VI, діє від 30.04.2009 р.), і в результаті невчасним реагуванням керівництва на реформування законодавства, невиконанням приписів нормативно-правових актів, та очікуванням на подовження перехідного періоду або взагалі скасування необхідності приведення своєї діяльності у відповідності до нових вимог.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різні аспекти організації бухгалтерського обліку власного капіталу досліджуються в працях вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів. Серед вітчизняних науковців, такі як: Л. Алексеєнко, І. Бланк, Ф. Бутинець, Ю. Воробйов, А. Ганієв, Р. Герасименко, А. Гончаров, Р. Грачова, Є. Мних, В. Сопко та інші. Проте аналіз робіт, пов'язаних із зазначеною тематикою, свідчить, що окремі питання залишаються дискусійними. Зокрема, питання щодо необхідності удосконалення Положення про облікову політику в частині регламентування операцій з власним капіталом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформація економічних відносин в Україні до системи ринкових призвела до лібералізації форм і методів ведення бухгалтерського обліку. Завдяки таким процесам на підприємствах з'явилася альтернатива в організації облікового процесу власного капіталу, що відображається в обліковій політиці підприємства. Дане питання заслуговує на детальне дослідження, оскільки достовірний та своєчасний облік власного капіталу є запорукою фінансової стабільності підприємства.

Постановка завдання. Метою публікації є дослідження облікової політики акціонерного товариства вцілому та в частині власного капіталу. Для досягнення зазначеної мети необхідно розв'язати наступні завдання:

- розкрити сутність облікової політики, що інтегрує всі аспекти облікового процесу власного капіталу (організаційний, методичний, технічний);
- дослідити фактори впливу на формування облікової політики в частині складових власного капіталу акціонерного товариства;
- розглянути можливі шляхи удосконалення технічної складової облікової політики операцій з власним капіталом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облікова політика підприємства – елемент системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Відповідно до п. 5 ст. 8 Закону України від 16.07.1999 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» «підприємство самостійно визначає облікову політику підприємства» [1], під якою розуміється сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Прийнята підприємством облікова політика розписується в Положенні про облікову політику, в якому мають передбачатися методичні аспекти облікової політики, а також розкриватися організаційно-технічні сторони ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, що відповідають особливостям його діяльності та інтересам власників.

Найбільш важливими об'єктами організації обліку власного капіталу є такі складові облікового процесу, як:

- облік статутного капіталу;
- облік формування і використання фондів і резервів підприємства;
- визначення й облік фінансових результатів (прибутків або збитків).

Не зважаючи на існування цілого ряду завдань, які стоять перед обліковою політикою підприємства в частині обліку власного капіталу (забезпечення даних та узагальнення інформації про стан і рух власного капіталу; контроль за правильністю і законністю формування власного капіталу; своєчасне, повне, достовірне відображення розміру і всіх змін складових власного капіталу; контроль за раціональним розподілом прибутку за відповідними фондами; організація аналітичного обліку на рахунках власного капіталу для своєчасного отримання достовірної інформації; правильне відображення в регістрах обліку і звітності операцій з власним капіталом [2]), основним завданням облікової політики є забезпечення організації бухгалтерського обліку на підприємстві як цілісної системи, яка повинна охоплювати всі аспекти облікового процесу – організаційний, методичний, технічний.

Організаційна складова передбачає перелік осіб, відповідальних за ведення обліку власного капіталу та їх посадові інструкції; перелік сфер відповідальності; комерційну таємницю та порядок її захисту; систему внутрішнього контролю тощо. Дані організаційні питання можуть підпадати під компетенцію бухгалтера, бухгалтерської служби, головного бухгалтера, служби внутрішнього контролю, спеціально створеної комісії, аудиторської фірми, аутсорсингової компанії тощо. На акціонерних товариствах рішення про вибір суб'єкта формування облікової політики повинно прийматися колегіальним органом, який складається з власників (акціонерів), або їх представників (загальні збори акціонерів або наглядова рада).

Оскільки акціонерна форма господарювання реально існує у світі вже чимало років, за цей період практика поповнилася багатьма прикладами вдалого і невдалого розподілу повноважень між органами управління товариства. Згідно із Законом України «Про

акціонерні товариства», враховуючи прийняті в Європі стандарти розподілу повноважень між наглядовою радою та загальними зборами акціонерів, за наглядовою радою залишено право приймати рішення щодо внесення змін до статуту; зміни типу товариства; затвердження положень стосовно наглядової ради, виконавчого органу, ревізійної комісії (ревізора) товариства, внесення до них змін; затвердження інших внутрішніх документів товариства, якщо інше прямо не передбачено статутом; затвердження принципів (кодексу) корпоративного управління; питань порядку проведення загальних зборів; обрання та припинення повноважень членів наглядової ради, визначення умов договорів (контрактів), які укладаються із членами наглядової ради, визначення особи, уповноваженої на їх підписання від імені товариства з членами наглядової ради; обрання та припинення повноважень членів ревізійної комісії (ревізора) товариства; затвердження висновків ревізійної комісії (ревізора) товариства [3, с.136]. Зважаючи на такий вичерпний перелік повноважень, можна покладати на наглядову раду прийняття рішення про вибір суб'єкта формування облікової політики товариства.

У методичній частині облікової політики необхідно вказати наступне: порядок формування і зміни складових власного капіталу, процедуру емісії, перепродажу та анулювання акцій, можливі джерела формування, напрями розподілу прибутку тощо. При цьому на формування практично кожного з положень методичної складової облікової політики акціонерного товариства, у тому числі, і власного капіталу, здійснюють свій вплив ряд факторів, об'єднаних нами до відповідних груп: 1) організація підприємницької діяльності (форма власності, галузева приналежність, вид діяльності підприємства, організаційна структура підприємства, обсяг господарської діяльності); 2) організація та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві (форми організації та ведення обліку); 3) рівень комп'ютеризації облікових робіт або рівень ручної обробки даних в умовах застосування інформаційно-комп'ютерних технологій; 4) стан забезпечення режиму інформаційної безпеки; 5) рівень кваліфікації працівників; 6) кількість засновників (акціонерів); 7) зовнішні фактори (нормативне регулювання бухгалтерського обліку, система оподаткування тощо) (рис. 1).

Форма власності, від якої залежать джерела фінансування діяльності підприємства, а також порядок розподілу отриманих прибутків та ризиків, має визначальний вплив на порядок облікового відображення операцій з власним капіталом, що обумовлено особливостями організації та ведення обліку на державних, колективних та приватних підприємствах. Зміст, а головне деталізація аналітичних розрізів обліку складових власного капіталу, повинен розроблятися з урахуванням також обсягів, виду, галузі діяльності, а також організаційної структури підприємства. Так, обсяги господарської діяльності визначають середньоспискову чисельність працюючих, кількість структурних підрозділів, а також матеріально-відповідальних осіб за кожним з них, що прямо впливає на побудову аналітичного обліку. Галузь підприємства визначає вибір та обґрунтування складових власного капіталу, напрямів розподілу прибутку, специфіку формування фондів тощо. Організаційна структура впливає на взаємозв'язок облікових працівників з працівниками інших структурних підрозділів підприємства, а також визначає структуру облікового апарату і розподіл обов'язків між працівниками, відповідальними за окремі аналітичні ділянки обліку.

Для оптимізації процесу обробки інформації про стан та зміни в структурі власного капіталу в цілях складання управлінської, статистичної, податкової звітності важливу роль відіграє комп'ютеризація облікових робіт. Слід зважати на забезпечення належного режиму інформаційної безпеки. При цьому рівень комп'ютерної обробки господарських операцій, пов'язаних з формуванням і використанням власного капіталу, напряму залежить від кількості акціонерів, в аналітичних розрізах яких і формується вся система бухгалтерського відображення таких операцій в товариствах.

Досить важливим також є урахування рівня кваліфікації адміністративного персоналу та бухгалтерських працівників, системи матеріальної зацікавленості працівників в ефективності роботи та відповідальності за виконання своїх обов'язків.

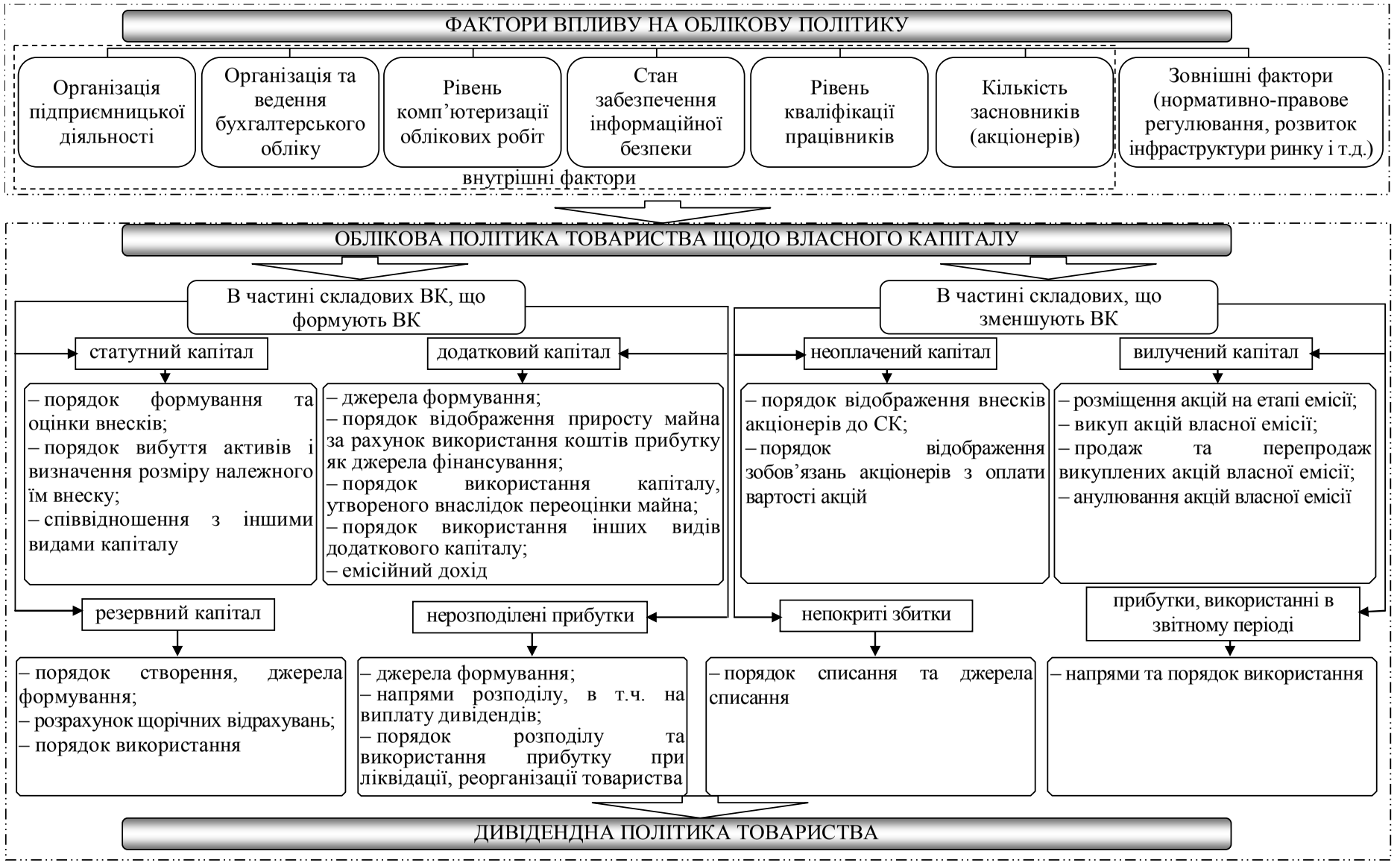


Рис. 1. Факторна інформаційна модель облікової політики щодо власного капіталу

Суттєвий вплив також здійснюють зовнішні по відношенню до підприємства фактори: економічні (система нормативного регулювання, рівень інфляції; розвиток інфраструктури ринку; система оподаткування; сприятливість інвестиційного клімату тощо), політичні, соціальні, географічні тощо. Саме під їх впливом відбувається організація та забезпечується методичне здійснення бухгалтерського обліку в цілому та операцій з власним капіталом (як в частині складових, що формують власний капітал, так і в частині складових, що зменшують статутний капітал) товариства зокрема.

Таким чином, перед тим, як приступити до формування облікової політики щодо власного капіталу, слід уважно проаналізувати усі параметри, врахувати значну кількість факторів. Лише системний аналіз усієї сукупності факторів допоможе сформувати оптимальний варіант облікової політики щодо власного капіталу з урахуванням особливостей функціонування конкретного товариства.

В контексті удосконалення положень облікової політики власного капіталу під зміни підпадає і важлива для кожного акціонерного товариства дивідендна політика, яка служить гарантом забезпечення прав акціонерів на частину прибутку товариства, розраховану пропорційно частці такого акціонера у статутному капіталі підприємства.

Дивідендна політика акціонерного товариства – сукупність стратегічних і тактичних рішень щодо розподілу результатів діяльності підприємства. Від її вибору значною мірою залежать джерела фінансування акціонерної власності, ринкова капіталізація підприємства, структура власного капіталу.

Для оцінки ефективності дивідендної політики застосовується коефіцієнт дивідендних виплат, який характеризує частку чистого прибутку підприємства, що спрямована на дивідендні виплати. Розраховується даний показник за формулою [4, с.358]:

$$КДВ = \frac{ФДВ}{ЧП} \times 100, \qquad (1)$$

де КДВ – коефіцієнт дивідендних виплат, %;

ФДВ – сума фонду дивідендних виплат, сформованого у процесі розподілу прибутку за обраним типом дивідендної політики;

ЧП – сума чистого прибутку, отриманого підприємством у звітному періоді, який підлягає розподілу.

З позиції акціонерного товариства дивіденди – це складова витрат корпорації, необхідна для обслуговування акціонерного капіталу, що виступає у формі частки прибутку, яка залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів і сплачується акціонерам пропорційно кількості акцій, що знаходяться в обігу. З позиції акціонера дивіденди є платою за користування товариством його грошима, що вкладені у статутний капітал компанії. З погляду фінансового аналітика дивіденд є технічним показником, який дає змогу оцінити інвестиційну привабливість емітента шляхом розрахунку розміру дивіденду на акцію, відношенням суми дивідендів до ринкової вартості акції, оцінити пропорції розподілу прибутку корпорації, вартість простого та привілейованого капіталу та інше.

Крім організаційної та методичної складової облікової політики важливим також є технічний аспект облікової політики щодо власного капіталу, який повинен передбачати наступні складові:

1) робочий план рахунків з необхідними аналітичними розрізами складових власного капіталу;
2) форми первинних документів з обліку капіталу та розрахунків з акціонерами, графіки документообороту;
3) облікові регістри, технологію обробки облікової інформації;
4) склад, порядок і строки подання внутрішньої звітності;
5) порядок проведення інвентаризації власного капіталу тощо.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» підприємство самостійно затверджує додаткову систему рахунків і регістрів аналітичного обліку (ст. 8, п. 5) [1]. Робочий план рахунків виступає одним із елементів облікової політики підприємства і затверджується як додаток до Положення про облікову політику. Тим самим даний документ відноситься до документів системи нормативного регулювання бухгалтерського обліку на рівні підприємства.

Дослідження робочих планів рахунків 18-ти підприємств різної галузевої належності в дисертаційній роботі К. П. Боримської [5] показали, що вони є переважно окремим додатком до організаційно-розпорядчих документів з облікової політики. Більшість робочих планів рахунків (56 %) дублюють зміст типового плану рахунків, не містячи у своєму складі або враховуючи незначні додаткові розрізи аналітичних ознак, обумовлених особливостями діяльності суб'єкта господарювання. Нерозуміння суб'єктами управління необхідності застосування науково-обґрунтованих підходів до розробки робочого плану рахунків як важливого елемента облікової політики, і, відповідно, відсутність сформованої методики його формування не сприяє раціональній організації бухгалтерського обліку.

В даному контексті та у світі рекомендацій вищезазначеної дисертаційної роботи пропонуємо змінити план рахунків на план аналітичних ознак, адже в умовах активного застосування інформаційно-комп'ютерних технологій такий напрям удосконалення обліку вважається прогресивним. Саме реляційний, а не ієрархічний підхід до побудови плану рахунків дозволяє суттєво підвищити інформаційну місткість обліку та забезпечити можливість більш детального аналізу інформації в інтересах управління. На основі розробленого К. П. Боримською узагальненого кодифікатору рахунків нами запропоновано удосконалені його складові (Кодифікатори «Статутний капітал» та «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)») та розроблено додаткові (Кодифікатор № 1 «Статутний капітал» (зразок зображено на рис. 2), Кодифікатор № 2 «Додатковий капітал», Кодифікатор № 3 «Резервний капітал», Кодифікатор № 4 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», Кодифікатор № 5 «Вилучений капітал», Кодифікатор № 6 «Неоплачений капітал».

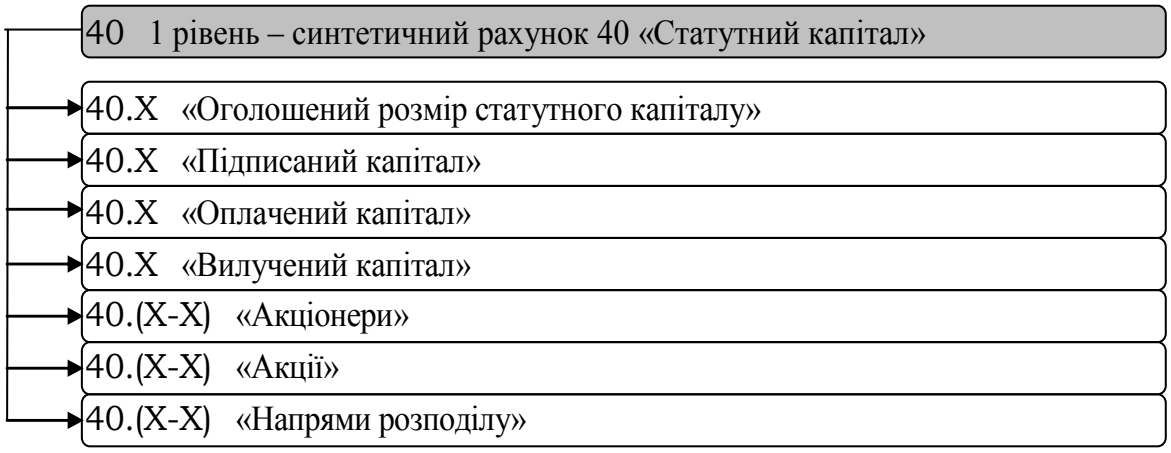


Рис. 2. Кодифікатор № 1 «Статутний капітал»

Відповідно до розрахованих аналітичних показників за кодифікатором до рахунка 40 «Статутний капітал» можуть готуватися проекти управлінських рішень щодо визначення принципових підходів до змін у структурі власного капіталу; отримання інформації про стан статутного капіталу у розрізі акцій і внесків кожного акціонера; аналізу простроченої заборгованості учасників за внесками до статутного капіталу; розподілу прибутку підприємства тощо.

Це надасть можливість підвищити контроль за своєчасністю погашення заборгованості за внесками до статутного капіталу, дотримання вимог щодо мінімального розміру початкового капіталу та уникнення вимушеної ліквідації підприємства.

Крім того, ведення обліку за напрямами «Оголошений капітал», «Підписаний капітал» та «Оплачений капітал» створює можливість контролю за процесом формування статутного капіталу за етапами (оголошення, підписка та оплата простих і привілейованих акцій). Саме оплачений капітал з точки зору формування майна акціонерного товариства є дійсним джерелом придбання активів на початковому етапі його функціонування.

Облік додаткового капіталу пропонується вести в розрізі додаткових внесків; реінвестованих дивідендів; активів, що підлягають дооцінці; активів, безоплатно одержаних, шляхів одержання таких активів тощо.

Аналітичний облік резервного капіталу ведеться за його видами, джерелами утворення й напрямами використання (використання коштів резервного капіталу на покриття збитків підприємства, на виплату дивідендів за привілейованими акціями та на інші виплати).

Аналітичні розрізи до рахунка 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» дозволяють визначити обороти фінансового результату звітного року як за джерелами його отримання, так за напрямами використання, а також окремими акціонерами, що служить збереженню та примноженню майна власника.

Облікове відображення вилученого капіталу пропонується здійснювати за видами акцій (прості та привілейовані; нерозміщені викуплені акції та розміщені викуплені акції) та акціонерами товариства.

Неоплачений капітал (рахунок 46 «Неоплачений капітал») пропонується вести в розрізі простроченого та непростроченого; за кожним акціонером; простими та привілейованими акціями; в порядку закритої підписки на акції, відкритої, або додаткової відкритої підписки тощо. Такі аналітичні розрізи забезпечують повну інформативність про стан внесків кожного акціонера, а також їх підписки на акції.

Запропоновані кодифікатори є основою побудови робочого плану рахунків акціонерного товариства, дозволяє в межах запропонованої системи записів у будь-який момент часу забезпечити власників товариства регулярно формованою систематизованою інформацією про господарську діяльність підприємства для оцінки, контролю та планування діяльності за умови застосування інформаційно-комп'ютерних технологій, надає можливість отримати в оперативному режимі максимально деталізовані дані про об'єкти власного капіталу з максимальною точністю та аналітичністю.

Облік власного капіталу, як і облік взагалі, починається з первинного документування фактів господарського життя. Організація первинної облікової документації починається з виявлення складу господарських операцій і об'єктів, що повинні знайти відображення в системі обліку на підприємстві. Для облікового відображення операцій з власним капіталом служать дві групи документів, виділених нами залежно від їх впливу на складові частини активів та пасивів підприємства (рис. 3).

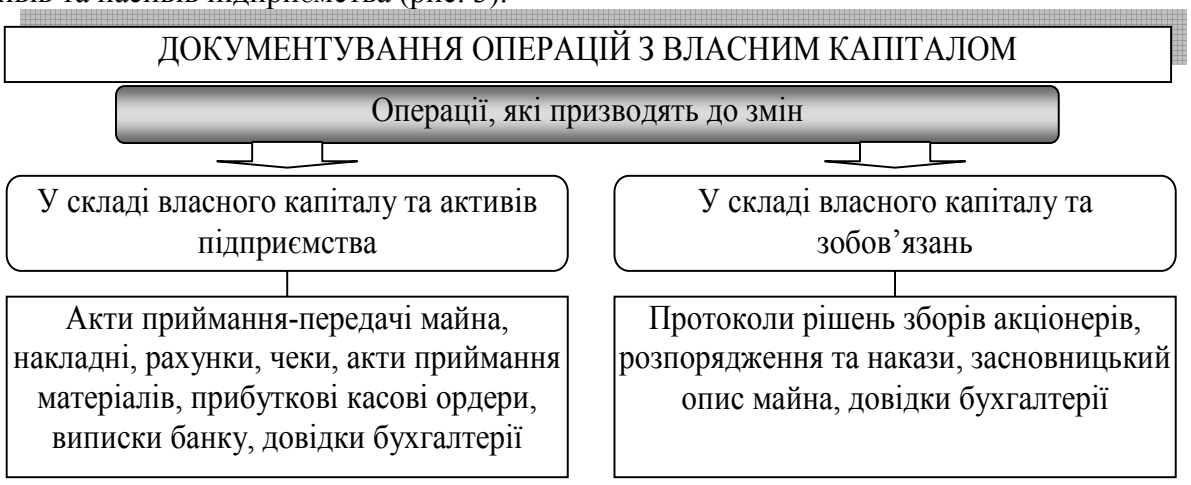


Рис. 3. Документальне забезпечення операцій з власним капіталом

Кожне робоче місце бухгалтерії забезпечено нормативно-довідковими джерелами, зразками підписів осіб, що мають право підписувати документи, зразками діючих форм звітності та документів, встановлених Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку [6]. При цьому більшість операцій з обліку власного капіталу не мають розроблених та затверджених форм первинних документів. Ведення обліку таких операцій обмежується використанням довідок бухгалтерії, що складаються в довільній формі (табл. 1).

Таблиця 1

Первинні документи з обліку операцій з власним капіталом (систематизовано авторами [7, с.128-130; 8, с.393])

№ з/п	Господарська операція	Документ	Вплив операції на складову власного капіталу
1	2	3	4
1	Зміна облікової політики	Довідка бухгалтерії	Збільшує або зменшує нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
2	Виправлення помилок	Довідка бухгалтерії	Збільшує або зменшує нерозподілений прибуток (непокритий збиток)
3	Переоцінка основних засобів, незавершеного будівництва та нематеріальних активів	Довідка бухгалтерії	Збільшує або зменшує інший додатковий капітал
4	Вибуття раніше дооцінених об'єктів необігових активів	Акт приймання-передачі основних засобів, довідка бухгалтерії	Зменшення додаткового капіталу та збільшення нерозподіленого прибутку
5	Збільшення статутного капіталу за рахунок індексації основних засобів	Протокол рішення зборів акціонерів, нова редакція статуту	Збільшує статутний капітал та зменшує інший додатковий капітал
6	Визначення фінансового результату за звітний період	Довідка бухгалтерії	Отримання прибутку або збитку
7	Розподіл прибутку: - виплати власникам (дивіденди); - відрахування до резервного капіталу; - спрямування прибутку до статутного капіталу	Протокол рішення зборів акціонерів, нова редакція статуту	- зменшення нерозподіленого прибутку; - зменшення нерозподіленого прибутку та збільшення резервного капіталу; - зменшення нерозподіленого прибутку та збільшення статутного капіталу
8	Формування фондів і резервів	Статут, кошториси, планові калькуляції, розрахунок бухгалтерії	Зменшення статутного капіталу, резервного або прибутків
9	Реєстрація статутного капіталу	Статут	Збільшення статутного капіталу та неоплаченого капіталу
10	Продаж акцій за ціною, вищою, ніж номінальна	Договір засновників	Збільшення неоплаченого капіталу та додатково вкладеного капіталу
11	Викуп акцій (часток)	Протокол рішення зборів акціонерів, видатковий касовий ордер, виписка банку	Збільшення вилученого капіталу

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
12	Перепродаж викуплених акцій	Акт приймання-передачі основних засобів, накладна, акт приймання матеріалів, прибутковий касовий ордер, виписка банку, довідка бухгалтерії	Зменшення вилученого капіталу, збільшення (зменшення) додатково вкладеного капіталу, зменшення прибутку
13	Анулювання викуплених акцій	Протокол рішення зборів акціонерів, довідка бухгалтерії	Зменшення статутного капіталу, вилученого капіталу, додатково вкладеного капіталу та нерозподіленого прибутку
14	Погашення заборгованості з капіталу: – грошовими коштами; – основними засобами; – нематеріальними активами; – виробничими запасами	 Виписка банку Акт приймання-передачі основних засобів Акт введення в господарський обіг об'єкта права інтелектуальної власності у складі нематеріальних активів Акт приймання матеріалів, накладна	Зменшення неоплаченого капіталу
15	Перевищення фактичного внеску учасниками до статутного капіталу над його заборгованістю	Довідка бухгалтерії	Збільшення емісійного доходу або іншого вкладеного капіталу
16	Розрахунок з учасником у товаристві у разі його виходу	Протокол рішення зборів акціонерів, довідка бухгалтерії	Збільшення вилученого капіталу, зменшення прибутку, зменшення резервного капіталу (за певних умов)
17	Зменшення номінальної вартості акцій	Протокол рішення зборів акціонерів, нова редакція статуту	Зменшення статутного капіталу, збільшення додатково вкладеного капіталу (за певних умов)
18	Списання невідшкодованих збитків за рахунок: – пайового капіталу; – іншого вкладеного капіталу; – резервного капіталу	Рішення засновників	Зменшення збитків та зменшення пайового капіталу, іншого вкладеного капіталу, резервного капіталу
19	Безоплатно отримані активи	Акт приймання-передачі основних засобів	Збільшення іншого додаткового капіталу
20	Визнання доходу від безоплатно одержаного необігового активу	Розрахунок амортизації, бухгалтерська довідка	Зменшення іншого додаткового капіталу
21	Повернення часток акціонерам при ліквідації підприємства	Рішення ліквідаційної комісії, накладні, акти передачі, ВКО	Зменшення статутного капіталу

Під час складання первинних документів для надання їм юридичної сили і доказовості потрібно стежити за їх правильним оформленням, тобто наявністю всіх реквізитів: назва підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), код форми, дата і місце складання, зміст господарської операції та її вимірники (у натуральному і вартісному виразі), посади, прізвища і підписи осіб, відповідальних за дозвіл та здійснення господарської операції і складання первинного документа.

З метою упорядкування руху та своєчасного отримання для записів у бухгалтерському обліку первинних документів наказом керівництва товариства встановлюється графік документообороту. Головне завдання такого графіку документообороту полягає у сприянні поліпшенню облікової роботи, посиленню контрольних функцій бухгалтерського обліку, підвищенню рівня його механізації та автоматизації.

Дані з первинних документів і графіків документообороту мають служити основним джерелом для оцінки ефективності використання капіталу та його складових (фондів підприємства, прибутку, залучених коштів), розкритих ще в одній складовій технологічного блоку облікової політики – в системі внутрішньої управлінської звітності.

Невикористання наявної облікової інформації у цих напрямках негативно впливає на рівень управлінських рішень щодо розміщення та використання статутного капіталу, визначення його вартості в умовах ринку та пошук альтернативних джерел фінансових ресурсів з метою розширення сфери його господарської діяльності.

З метою забезпечення достовірності даних бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності на підприємствах систематично повинен застосовуватися ще один елемент технічної складової облікової політики – інвентаризація активів, капіталу та зобов'язань, під час якої перевіряється їх фактична наявність.

Деякі вчені, зокрема С. В. Бардаш [9, с.43], вважають, що проведення інвентаризації джерел власних коштів є неможливою, адже до них неможливо застосувати органолептичні прийоми.

Погоджуємося з думкою А. В. Боднарчука [10, с.20], який підтримує тих дослідників, які вважають, що інвентаризація власного капіталу не тільки можлива, але й необхідна, адже тим самим забезпечується фінансова незалежність підприємства від кредиторів.

Обмежуватися лише органолептичними методами перевірки не потрібно, на практиці слід застосувати також прийоми документального контролю, проводити розрахунки окремих облікових показників, перевіряти правильність за законність формування та розподілу різних видів капіталу та прибутку.

Інвентаризація складових власного капіталу має свої особливості та полягає у підтвердженні залишків внесків за кожним акціонером, обґрунтованості розміру окремих складових додаткового та резервного капіталу, встановленні термінів зобов'язань товариства перед акціонерами, підтвердження достовірності оцінки вартості часток акціонерів в статутному капіталі.

Загальна методика інвентаризаційної роботи щодо власного капіталу передбачає ряд логічно пов'язаних етапів. Перевірці підлягають:

1) наявність установчих документів та свідоцтва про державну реєстрацію (на предмет перевірки організаційно-правової форми підприємства, чисельності акціонерів, загального розміру статутного капіталу);
2) наявність договорів про повну матеріальну відповідальність з особами, відповідальними за збереження внесків до статутного капіталу (згідно із засновницьким описом майна);
3) протоколи загальних зборів акціонерів (для виявлення неузгодженостей із установчими документами);

4) результати інвентаризації майна, внесеного до статутного капіталу, та розрахунків з акціонерами (для встановлення періодичності проведення інвентаризації та фактичної наявності внесків і заборгованості перед учасниками);
5) достовірність та повнота оцінки внесків до статутного капіталу (на предмет виявлення порушень щодо порядку оцінки внесків до статутного капіталу товариства);
6) наявність та правильність оформлення первинних документів, пов'язаних з формуванням та змінами складових власного капіталу та розрахунків з акціонерами (для документального підтвердження здійснення господарських операцій);
7) правильність відображення господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку (з метою виявлення порушень чинного законодавства щодо відображення операцій зі статутним капіталом);
8) організація та ведення аналітичного обліку операцій з власним капіталом та розрахунками з акціонерами (на предмет визначення розбіжностей між аналітикою за робочим планом рахунків та даними обліку);
9) правильність проведення розрахунків з акціонерами за нарахованими дивідендами (для визначення правильності розрахунків дивідендів);
10) відповідність даних регістрів синтетичного та аналітичного обліку операцій з власним капіталом та розрахунків з акціонерами (з метою виявлення розбіжностей між регістрами синтетичного і даними аналітичного обліку);
11) відповідність показників облікових регістрів та фінансової звітності (на предмет повноти відображення інформації у фінансовій звітності).

Результати інвентаризації повинні відображатися в інвентаризаційних описах.

На кінець звітного року перевіряють розмір статутного капіталу з метою контролю за правильністю оцінки та відображення в обліку операцій зменшення або збільшення статутного капіталу, а також визначають вартість чистих активів, звіряючи її з розміром статутного капіталу.

Одночасно зі статутним перевірці підлягає неоплачений капітал, який відображає заборгованість акціонерів за внесками до статутного капіталу. Перевіряється законність, правильність та своєчасність відображення в бухгалтерському обліку неоплаченого капіталу та його погашення.

Достовірність записів на рахунках статутного та неоплаченого капіталу підтверджують прибутковими касовими ордерами, випісками банку, накладними, актами приймання-передачі тощо.

Додатковий капітал, призначений для узагальнення інформації про суми, на які вартість реалізації емітований акцій перевищує їхню номінальну вартість, а також про суми дооцінки необоротних активів, безоплатно отриманих підприємством від інших осіб, та інші види додаткового капіталу. При інвентаризації додаткового капіталу перевіряють:

- правильність розрахунку суми до оцінки (уцінки) майна і відображення її на рахунках бухгалтерського обліку;
- правильність визначення розміру збільшення (зменшення) зносу по переоцінених основних засобах та її відображення в облікових регістрах;
- правильність розрахунку емісійного доходу та його відображення на рахунках бухгалтерського обліку;
- повноту оприбуткування безоплатно одержаних необоротних активів.

Резервний капітал – це частина власного капіталу, що створюється за рахунок щорічних відрахувань з прибутку, є джерелом для соціального розвитку підприємства, відшкодування витрат, а також для виплати дивідендів і поповнення капіталу у випадках недостатності прибутку.

При інвентаризації перевіряють дотримання передбаченого статутом розміру правомірності використання коштів резервного капіталу, а також дотримання передбаченого законодавством розміру щорічних відрахувань до резервного капіталу, порядку відображення операцій на бухгалтерських рахунках.

При інвентаризації нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) перевіряють достовірність розрахунку і відображення на рахунках бухгалтерського обліку нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) звітного року, минулих років, а також правильність відображення в бухгалтерському обліку і звітності помилок, допущених у попередніх звітних періодах.

Інвентаризація вилученого капіталу передбачає перевірку правомірності викупу, продажу та анулювання акцій, правильності їх оцінки та відображення в обліку, реєстрі акцій та акціонерів, у звітності.

З метою ефективної організації бухгалтерського обліку на підприємстві розробляється та впроваджується Положення про облікову політику, де регламентується бухгалтерський облік на підприємстві, в тому числі, в частині операцій з власним капіталом. Вважаємо за доцільне, щоб в Положенні про облікову політику було передбачено наступні положення про облік власного капіталу:

- положення (стандарти) бухгалтерського обліку, якими керується товариство при веденні обліку власного капіталу;
- склад і встановлення порядку вибуття учасників і визначення розміру частки належного їм капіталу;
- порядок формування, проведення щорічних відрахувань та використання фондів спеціального призначення;
- номенклатуру робочих бухгалтерських документів;
- побудова аналітичних рахунків з обліку власного капіталу відповідно до робочого плану рахунків;
- оцінка внесків і порядок зміни (збільшення та зменшення) статутного капіталу;
- порядок розподілу чистого прибутку та ін.;
- організація та порядок проведення внутрішньогосподарського контролю (інвентаризації) в частині складових власного капіталу.

Завдяки запропонованому проекту Положення про облікову політику (в частині питань бухгалтерського обліку власного капіталу товариства) система управління забезпечує максимальну ефективність господарської діяльності підприємства. Реалізація формально-логічної схеми побудови та обґрунтованих параметрів організаційної, методичної та технічної складових облікової політики виступає тим інструментом, який дозволяє власникам побудувати бухгалтерський облік таким чином, щоб максимально задовольнити їх потреби в інформації для управління структурою власних джерел фінансування та своєю власністю вцілому.

Висновки і перспективи подальших розробок. У сучасному бухгалтерському обліку допускається багатоваріантність вирішення питань щодо формування та змін власного капіталу. Поряд з цим, урахувавши специфіку функціонування акціонерних товариств при організації обліку активів і пасивів, необхідно враховувати вимоги чинного законодавства та корпоративну природу таких суб'єктів господарювання.

Методика розробки Положення про облікову політику передбачає комплекс взаємопов'язаних складових (організаційної, методичної й технічної), урахування яких сприяє дотриманню обґрунтованих принципів функціонування системи бухгалтерського обліку у товаристві в цілому.

В роботі запропоновано змістовне наповнення усіх складових облікової політики в частині власного капіталу (проект Положення про облікову політику), а також факторна інформаційна модель облікової політики щодо власного капіталу акціонерного товариства.

Перевагами запропонованої моделі є врахування можливих факторів впливу (організація підприємницької діяльності, організація та ведення бухгалтерського обліку, рівень комп'ютеризації облікових робіт, стан забезпечення режиму інформаційної безпеки, рівень кваліфікації працівників, кількість акціонерів, зовнішні фактори), що дозволяють підвищити ефективність як розробки.

Положення про облікову політику, зокрема в частині власного капіталу, так і кінцевого результату – раціональної організації бухгалтерського обліку в акціонерному товаристві.

В контексті розвитку технічної складової облікової політики товариства запропоновано розрізи аналітичних ознак (кодифікатори) до складових власного капіталу, які можуть бути передбачені у робочому плані рахунків, побудованому за реляційним підходом, що суттєво підвищує інформаційну місткість обліку та забезпечує можливість більш детального аналізу інформації в інтересах управління; систематизовано первинні документи, пов'язані з операціями з власним капіталом, що служить основою для удосконалення форм первинних документів з обліку капіталу та розрахунків з акціонерами, графіки документообороту; наведено загальну методику інвентаризаційної роботи щодо власного капіталу, а також розкрито особливості перевірки кожної складової облікової політики, що сприяє забезпеченню збереження майна власників, служить засобом уточнення показників і засобом боротьби зі зловживаннями матеріально-відповідальних осіб.

Перспективами подальших досліджень є розробка первинних документів та внутрішньої звітності з обліку складових власного капіталу та розрахунків з акціонерами.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=996-14.
2. Надбережна Т. А. Вплив структури власного капіталу на організацію бухгалтерського обліку / Т. А. Надбережна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf.
3. Рогачов О. Загальні збори акціонерів / О. Рогачов // Акції та частки: обліковий портрет у правовому інтер'єрі / зб. систематизованого законодавства / укл. О. Б. Кушина, Н. М. Тарасова; засн. ЗАТ «ХК Бліц-Інформ». – К.: Бліц-Інформ, 2011. – Вип. 3. – С. 135–137.
4. Топчак М. В. Дивідендна політика як стратегія акціонерного товариства у сфері розподілу прибутку / М. В. Топчак, І. А. Маринич // Збірник науково-технічних праць НЛТУ. – 2005. – вип. 15.5 – С. 355–359.
5. Боримська К. П. Рахунки бухгалтерського обліку: теорія і практика: дис. канд. екон. наук: 08.00.09 / К. П. Боримська. – Житомир, 2010. – 199 с.
6. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку від 24.05.1995 р. – № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0168-95.
7. Воськало Н. М. Документування операцій з обліку власного капіталу / Н. М. Воськало // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.11. – С. 126–134.
8. Сопко В. В. Бухгалтерський облік: [навч. посіб.] / В. В. Сопко. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К.: КНЕУ, 1999. – 578 с.
9. Бардаш С. В. Інвентаризація: теорія, практика, комп'ютеризація / С. В. Бардаш. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 372 с.
10. Боднарчук А. В. Інвентаризація власного капіталу / А. В. Боднарчук // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 2. – С. 20–24.

Прийнято до друку 06.07.2011

УДК 336.717:339.138

Гайдукович Д.С.

ХАРАКТЕРИСТИКА ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВОГО АНАЛІЗУ В СФЕРІ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

Статтю присвячено проблемам методичного супроводу маркетингу послуг у рамках загальної системи управління банківськими установами. Автором розглянуто інструменти маркетингового та стратегічного аналізу, визначено можливі напрямки застосування їх при організації маркетингових досліджень; надано порівняльну характеристику даних інструментів і критерії ефективності їх застосування.

This article is devoted to the problems of methodical support of marketing services within the overall system of banking institutions. The author considered tools of marketing and strategic analysis identified possible areas of application in the organization of marketing research, presented comparative data characteristics tools and performance criteria for their application.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах подолання негативних наслідків кризи особливого значення набувають теоретичні підходи щодо здійснення маркетингової діяльності в банку, які мають на меті врахувати складність, мінливість і динамізм ринкового середовища та запропонувати нові практичні інструменти підвищення дієвості існуючих механізмів забезпечення конкурентоспроможності банків. Поряд з цим, спостерігається недостатній рівень їх впровадження у діяльність банків, неналежна увага до визначення складових комплексу маркетингу, моніторингу факторів маркетингового середовища функціонування, вивчення потреб споживачів та дослідження взаємовідносин з іншими суб'єктами ринку [1, с.50-163]. У цих умовах підвищується роль банківського маркетингу та потреба розробки рекомендацій з організації й повного освоєння складових комплексу маркетингу та його інструментів, що й визначає актуальність статті.

Еволюційний розвиток теорії і практики банківського маркетингу засвідчує, що розуміння його ролі та сутності змінювалося з розвитком інформаційних банківських технологій і ускладненням методів маркетингової діяльності банку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Маркетинг у банківській діяльності повинен формуватися на засадах науково-практичної концепції управління ефективністю процесів надання банківських послуг, яка передбачає здійснення в рамках стратегічного планування процесу управління комплексом маркетинг-мікс до і під час надання банківської послуги з метою формування стійкої системи взаємодії з існуючими та потенційними клієнтами банку. Специфіка банківських продуктів та послуг вимагає спеціалізованого підходу в рамках системи управління та окремих її сфер, у тому числі маркетингу. На основі аналізу різних моделей маркетингу послуг, представлених такими авторами, як: Ю. Джонсон, Д. Ратмел, К. Гренрос, М. Битнер, Ф. Котлер, Д. Завадська, І. Лютий, А. Павленко, можна виділити три самостійних, але взаємопов’язаних набори маркетингових інструментів у загальному комплексі:

- внутрішній маркетинг, який являє собою набір інструментів з розвитку внутрішнього потенціалу персоналу, що проводить послуги, і сприйняття внутрішньобанківських відносин як маркетингових;
- традиційний маркетинг (зовнішній маркетинг) як комплекс «4Р» – характеристики: послуга, ціна, система розподілу і просування;

– маркетинг взаємодії (інтерактивний маркетинг), тобто набір заходів щодо супроводу та забезпечення якості послуги як продукту безпосередньої взаємодії між виробником і споживачем [2, с.203-261].

Принциповим аспектом кожного з видів маркетингу в банку є використання аналізу як загальнонаукового методу дослідження соціально-економічних процесів протягом усього процесу формування та впровадження комплексу маркетингу. Вивченню окремих інструментів маркетингового аналізу та методів його проведення присвячено досить багато робіт, у тому числі дослідження авторів Ф. Котлера, Дж. Сондерса, В. Вонга, Г. Мінцберга, Дж. Лемпела, К. Енрюса, О. Віханського, І. Решетнікової, О. Дубовик. У більшості досліджень розкривається перелік методів і форм організації збору інформації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначені праці науковців складають теоретико-методологічні засади даного дослідження, проте, на думку автора, цього недостатньо, оскільки:

1) маркетингові дослідження не обмежуються набором методів проведення, збору інформації;
2) інструментом маркетингового аналізу можуть бути застосовані інструменти стратегічного аналізу, в тому числі PEST, (STEP), VMOST, SWOT-аналіз, матриця Ансоффа, матриця ADL, матриця BCG;
3) дані методи можуть бути застосовані не тільки на першому етапі побудови маркетингової стратегії банківської установи, але і в подальшому при розробці окремих складових маркетинг-мікс.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у виявленні інструментів маркетингових досліджень, які можуть використовуватися сучасними банківськими установами. Завданням дослідження є визначення порівняльної характеристики різних інструментів і методик маркетингового аналізу та критерії ефективності їх застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі з'ясовано, що еволюція маркетингу як системи управління банками обумовила його трансформацію на пріоритетний механізм досягнення ринкових цілей. Пройшовши шлях від одного із способів реалізації банківських продуктів та послуг, маркетинг перетворився на сучасну філософію управління банком.

Дослідженням установлено, що з позиції диференціації маркетингу як системи поглядів, він розглядається у двох аспектах:

– як ринкова концепція управління банківською установою;
– як сукупність функцій та інструментарію, що дозволяє ефективно працювати на ринку; функціональний маркетинг є похідним від його концептуального розуміння, оскільки концепція маркетингу не може бути втіленою без реалізації його функцій у практичній діяльності.

Узагальнюючи існуючі методичні підходи до оцінки активності банківської маркетингової діяльності, доцільно критерій ефективності маркетингової діяльності банку розглядати з позиції максимального задоволення потреб клієнтів у високоякісних продуктах та послугах через раціональне використання банківських інформаційних технологій та персоналу [3, с.63-182].

На підставі аналізу сутності та структури системи управління маркетинговою діяльністю банківських установ автором запропоновано модель управління маркетинговою діяльністю банку (рис. 1).

Для вирішення завдань управління маркетинговою діяльністю банківських установ важливе значення має використання ними різних інструментів та методів аналізу.

Найбільш поширеним інструментом маркетингових досліджень у банку є SWOT-аналіз. Застосування цього інструменту розглянуто в працях К. Ендюса, Ф. Котлера, Б. Альстренда. Суть методики SWOT-аналізу зводиться до реалізації двох етапів обробки маркетингової інформації. Перший етап полягає у виявленні та класифікації зібраної банком інформації за критеріями віднесення до зовнішнього або внутрішнього середовищ, а також за

характером впливу – позитивного чи негативного. В результаті встановлюються найбільш значущі фактори та ланцюжки взаємозв'язків між ними. Оскільки цей інструмент заснований на постулаті про те, що стратегія – це результат взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовищ, то на практиці, на засадах аналізу взаємозв'язків встановлюється кореляція між виділеними полями інформації. У результаті утворюється чотири поля.

Рис. 1. Модель управління маркетинговою діяльністю банку

Безперечною перевагою застосування банківською установою методики SWOT-аналізу є гнучкість підходу, можливість ретрансляції описаного інструменту на різні об'єкти комплексу маркетинг-мікс. Крім того, даний метод дозволяє аналізувати кількісні показники діяльності банку як суб'єкта управління в динаміці, що дає більш об'єктивну картину інформації. Недоліком інструменту може служити відносність поданих даних про зовнішнє середовище.

Наступним значущим інструментом для організації маркетингового аналізу в банку, на думку автора, є SNW-аналіз. Даний інструмент, так само як і SWOT-аналіз, заснований на аналізі інформації про внутрішнє середовище суб'єкта управління. Однак на відміну від SWOT-аналізу, що характеризується вузькістю запропонованого набору маркетингових стратегій, він припускає використання різних варіантів комбінацій ключових факторів розвитку. Як і SWOT-аналіз, SNW-аналіз класифікує зібрану маркетингову інформацію за критеріями. Однак, він припускає виділення не тільки сильних і слабких сторін, але і нейтралізацію слабких сторін, і використання сильних сторін для побудови конкурентоспроможної маркетингової стратегії. Крім того, специфікою даного методу є максимальна об'єктивізація ключових факторів, що досягається за допомогою виявлення якогось середнього стану, характерного для аналізу даного банку. Наприклад, для внутрішнього середовища такими середніми можуть бути чисельність банківського персоналу, зайнятого в організації послуги, традиційної більшості банківських установ, стандарти створення банківської послуги, тривалість підготовчого етапу створення послуги.

Перевагою методики SNW є можливість використання її в динаміці відстеження та коригування завдань при реалізації маркетингового плану. Недоліком методики є акцент

тільки на внутрішньому середовищі діяльності банку як суб'єкта управління, що не дозволяє аналізувати ключові фактори розвитку в комплексі.

Наступний інструмент – PEST – дозволяє аналізувати виключно зовнішнє середовище, яке впливає на діяльність банку. Даний інструмент необхідно використовувати на стадії обробки маркетингової інформації спільно з SWOT-аналізом, оскільки він дозволяє більш детально визначити взаємозв'язок між глобальними чинниками розвитку банку.

Безумовною перевагою PEST-аналізу є можливість структурного аналізу зовнішнього середовища на різних рівнях. Крім того, актуальність його застосування обґрунтовується високою нестабільністю зовнішнього середовища, що дозволяє розробити маркетингову стратегію банку, ґрунтуючись на знанні макроекономічних тенденцій і прогнозуванні соціально-економічних коливань. Так само як і SNW-аналіз, PEST-аналіз досліджує взаємозв'язок і взаємовплив між факторами зовнішнього середовища. Він не дає чітких рекомендацій щодо формування стратегії і не дозволяє побачити перехід від аналізу до синтезу маркетингової стратегії, однак і не накладає обмежень за факторами, що веде до комплексності та об'єктивності розгляду інформації.

Наступним інструментом аналізу є VMOST-аналіз, утворений як акронім від слів V – бачення, M – місія, O – цілі, S – стратегія, T – тактика. Даний інструмент носить універсальний характер і застосовується не тільки при маркетинговому аналізі, а й в інших видах управлінського аналізу. У рамках маркетингу він застосовується на другому етапі обробки даних після використання інструментів PEST і SWOT-аналізів з метою взаємозв'язку виділених факторів внутрішнього і зовнішнього середовища банківської установи з пріоритетами розвитку, побудови системи цілей, стратегії і тактики реалізації послуги. Ключовим положенням VMOST-аналізу є те, що всі елементи стратегічного плану повинні бути чітко взаємопов'язані між собою. Реалізацію даного методу не обмежено конкретними моделями, однак найбільш придатною, як правило, є модель дерева цілей.

Перевагою використання банком описаного методу є можливість чіткого структурування цілей і завдань, перехід від аналізу до синтезу і розробки маркетингової стратегії. Недоліком є невикористання факторів зовнішнього середовища у випадку, якщо даний інструмент використовується без взаємозв'язку з PEST і SWOT-аналізами.

Ще одним інструментом аналізу внутрішнього середовища є GAP-аналіз. Його метою є виявлення «білих плям», «прогалин» між існуючою ситуацією і передбачуваним баченням стану суб'єкта управління, обґрунтованим у результаті VMOST-аналізу. Використання інструменту можливо як безпосередньо при розробці банківської маркетингової стратегії, так і при реалізації та оцінці окремих компонентів маркетинг-мікс. Основним недоліком методики є «наглядовий» характер, відсутність чітких рекомендацій щодо вдосконалення ситуації, що склалася (ліквідації «прогалин»).

Модель ADL/LC, розроблена Д. Літл Артуром, дозволяє виявляти взаємозв'язки між обраною стратегією розвитку і стадіями життєвого циклу банківської послуги. Основне теоретичне положення моделі ADL / LC полягає в тому, що і послуга, і окремо взятий бізнес-процес банку, і банківська система як сектор економіки можуть перебувати на одній зі стадій життєвого циклу, і, отже, його потрібно аналізувати саме згідно з цією стадією. У рамках послідовної зміни стадій життєвого циклу змінюється і конкурентне становище як банку в цілому, так окремих послуг, що їм надаються. Відповідно, зазначені об'єкти можуть займати одну з 5 конкурентних позицій: домінуючу, сильну, сприятливу, міцну або слабку. Поєднання двох параметрів – однієї з чотирьох стадій життєвого циклу виробництва і однієї з п'яти конкурентних позицій – становлять так звану матрицю ADL, що складається з 20 осередків.

Недоліком матриці є те, що, незважаючи на широку розмірність і великий вибір стратегічних альтернатив, усі варіанти є жорстко запропонованими. Перевагою матриці є можливість її застосування на різних стадіях не тільки життєвого циклу послуги та організації (галузі, сектора економіки) в цілому, але й коригування маркетингової стратегії і поведінки на ринку.

Ще одним значущим матричним інструментом аналізу є матриця, розроблена І. Ансоффом. Вперше цей інструмент був опублікований у 1957 році в Harvard Business Review. Суть матриці полягає в аналізі якісних характеристик послуги, що надається при одночасній оцінці можливостей ринку.

Матриця Ансоффа пропонує чотири варіанти маркетингової стратегії: розширення, розвитку ринку, розвитку послуги, диверсифікації.

Недоліками даної матриці є розширення кількості маркетингових стратегій, а також неврахування чинників далекого оточення зовнішнього середовища.

Однак, описаний інструмент, на думку автора, може бути використаний на різних етапах реалізації маркетингового комплексу банку. Специфіку застосування інструментів маркетингового аналізу відображено даними табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз специфіки застосування інструментів маркетингового аналізу

Інструменти	Сутність методу	Специфіка застосування до маркетингових послуг
1	2	3
SWOT-аналіз	Виявлення та класифікація маркетингової інформації за критеріями віднесення до зовнішнього або внутрішнього середовища, а також за характером впливу – позитивного чи негативного	Застосовується як до традиційного, так і до внутрішнього маркетингу
SNW-аналіз	Аналіз інформації про внутрішнє середовище суб'єкта управління; класифікація інформації за критеріями сильних, слабких сторін, відповідності усередненими показниками; максимальна об'єктивізація ключових факторів	Застосовується до всіх видів маркетингу. Для традиційного маркетингу є часткою загального аналізу, проведеного в рамках SWOT-аналізу, для внутрішнього маркетингу та маркетингу взаємодії - як самостійний інструмент. Може бути застосований на стадіях відстеження та коригування реалізації маркетингової стратегії
PEST-аналіз	Аналіз зовнішнього середовища далекого оточення. Можливість виявлення структурних взаємозв'язків по вертикалі на різних рівнях управління	Застосовується на стадії обробки маркетингової інформації разом із SWOT-аналізом для традиційного маркетингу
VMOST-аналіз	Взаємозв'язок факторів внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єкта управління з пріоритетами розвитку, побудова системи цілей, стратегії і тактики реалізації послуги; чітке структурування цілей і завдань маркетингу	Застосовується на другому етапі обробки даних після використання інструментів PEST і SWOT для всіх видів маркетингу в рамках моделі маркетингу послуг
GAP-аналіз	Виявлення «білих плям», «прогалин» між існуючою ситуацією і припущеним баченням стану суб'єкта управління	Застосовується після розробки пріоритетів для всіх видів маркетингу в рамках моделі маркетингу послуг як безпосередньо при розробці маркетингової стратегії, так і при реалізації та оцінці окремих компонентів маркетинг-мікс

Продовження таблиці 1

1	2	3
Модель ADL/LC	Послуга, як і окремо взятий бізнес, як і окрема галузь, сектор економіки може знаходитися на одній із зазначених стадій життєвого циклу, і, отже, його потрібно аналізувати саме згідно з цією стадією	Модель застосована для традиційного маркетингу на різних стадіях не тільки життєвого циклу послуги та організації (галузі, сектора економіки) в цілому, а й для коригування маркетингової стратегії і поведінки на ринку
Матриця І. Ансоффа	Аналіз якісних характеристик наданої послуги при одночасній оцінці можливостей ринку	Може бути використаний на різних етапах реалізації маркетингового комплексу для традиційного маркетингу

Висновки і перспективи подальших розробок. Автор вважає за доцільне розглядати маркетинг як ринкову концепцію реалізації виробничо-збутової діяльності банків, спрямовану на вивчення ринку й запитів споживачів їх продуктів з орієнтацією на кінцеві результати, а також на формування і стимулювання впровадження інноваційних банківських продуктів з метою обґрунтованого прийняття управлінських рішень щодо завоювання певного сегмента ринку й отримання прибутків [4, с.255-367].

Аналіз різних методик/інструментів маркетингового аналізу необхідний для виявлення закономірностей і особливостей застосування даних методик на різних етапах реалізації маркетингової стратегії, а також для різних об’єктів комплексу маркетингу.

Використання цих методик у комплексі дозволить побудувати найбільш оптимальну маркетингову стратегію розвитку банківської установи [5, с.411-426].

Таким чином, аналіз можливостей застосовування різних інструментів аналізу дозволяє дійти висновку, що найбільш опрацьованим з точки зору інструментів банківського маркетингового аналізу є традиційний маркетинг.

Для внутрішнього маркетингу можливе використання таких інструментів, як GAP, BCG, VMOST, SNW, SWOT-аналізу. Найбільш незабезпеченим з точки зору інструментарію є маркетинг взаємодії.

Основними критеріями зіставлення вищевказаних методик необхідно виділити гнучкість (адаптивність) методу, можливість застосування, динамічність показників, унікальність результатів для конкретного банку, можливість і характер синтезу на основі аналізу, характер досліджуваних показників.

Як показали результати аналізу, тільки системний, обґрунтований підхід до комплексу банківського маркетингу на основі використання методичного інструментарію дозволить сформувати модель маркетингу послуг, що відповідає критерію комплексності та ефективності.

Список використаної літератури

1. Павленко А. Ф. Формування комплексу маркетингових комунікацій на ринку банківських продуктів: [монографія] / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, І. І. Гончарова. – К.: КНЕУ, 2005. – 248с.
2. Дубовик О. В. Маркетинг у банку: [навч. посіб.]; [2-ге вид] / О. В. Дубовик, С. М. Бойко, М. А. Вознюк, Т. Д. Гірченко. – К.: Алерта, 2007. – 275 с.
3. Лютий І. О. Банківський маркетинг [навч. посіб.] / І. О. Лютий, О. О. Солодка. – К.: Знання, 2006. – 395 с.
4. Завадська Д. В. Маркетинг у банку: теорія та методологія / [Д. В. Завадська, Л. В. Жердецька, Л. В. Кузнєцова]. – Одеса: Видавництво «Атлант», 2010. – 717с.
5. Маркетинг: [учебник] / А. Н. Романов, Ю. Ю. Корлюгов, С. А. Красильников и др. / под ред. А. Н. Романова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 560 с.

Прийнято до друку 15.06.2011

УДК 330.14:342.26

Горячук В.Ф.

РЕФОРМУВАННЯ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ КРАЇНИ ЯК ШЛЯХ НАГРОМАДЖЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

У статті розглянуто питання нагромадження інституціональної складової соціального капіталу в контексті реформування адміністративно-територіального устрою України. Визначено головні проблеми, запропоновано комплекс заходів щодо покращення справ у цій сфері та зроблено відповідні висновки.

In the article questions of the accumulation of the institutional component of social capital in the context of reform of the administrative-territorial structure of Ukraine are considered. Key issues, are identify a set of measures to improve the situation in this sphere is proposed and certain condusions are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні інституціональна складова соціального капіталу Україні в значній мірі визначає перспективи подальшого соціально-економічного розвитку країни. Недосконаліть державного устрою країни та її адміністративно-територіального устрою стримує створення сприятливого життєвого середовища, необхідного для сталого розвитку дієздатної громади та надання мешканцям якісних та доступних публічних послуг.

Це обумовлює необхідність пошуку шляхів та механізмів вдосконалення адміністративно-територіального устрою та його законодавчого забезпечення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Більшість існуючих підходів (В. М. Геєць, Ю. Гаврилечко, Т. Ю. Сідоріна) щодо нагромадження та використання соціального капіталу зосереджено на його індивідуально-мережевій складовій.

В той же час, недостатня увага приділяється питанням розвитку інституціональної складової соціального капіталу, у тому числі такого її елементу, як адміністративно-територіальний устрій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потрібно відмітити, що відсутній системний підхід до реформування адміністративно-територіального устрою країни, особливо в частині розподілу повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування, фінансового, ресурсного та кадрового забезпечення громад.

Постановка завдання. Автор вважає необхідним проаналізувати головні проблеми адміністративно-територіального устрою країни та запропонувати комплекс заходів щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вже визнано, що фізичний, людський та природний капітал лише частково визначають процес економічного зростання, оскільки є ще один вид капіталу – соціальний капітал, що визначає рівень організації та взаємодії економічних агентів у процесі забезпечення економічного росту й розвитку [1].

Соціальний капітал можна також розглядати як каталізатор, що сприяє нагромадженню інших видів капіталу і підвищенню ефективності їхнього використання, у тому числі зменшенню трансакційних витрат, а також зниженню соціальної вразливості, майнової диференціації населення, зростанню його соціальної консолідації. Можна виділити дві складові соціального капіталу: індивідуально-мережну та інституціональну.

Перша охоплює соціальний капітал, обумовлений зв'язками між членами соціальних груп і між групами. Під інституціональною складовою соціального капіталу мається на увазі

інституціональне середовище, що є визначальним фактором міцності суспільного устрою. Таке розуміння відображає думку, відповідно до якої здатність соціальних груп забезпечити їхні колективні інтереси обумовлена вищестоящими формальними інституціями.

Довіра, прозорі й прогнозовані дії держави, низький рівень корупції, незалежна система судових органів, надійно гарантовані майнові права – це тільки деякі риси суспільства і його соціального капіталу, без якого успішний соціально-економічний розвиток України неможливий [2].

На жаль рівень довіри до органів влади, особливо центральних перебуває, на низькому рівні [3, с.369].

Важливим показником інституціональної складової соціального капіталу є співвідношення між центральними органами влади, місцевими органами влади й органами місцевого самоврядування.

Сьогодні в Україні спостерігається надмірна концентрація влади й фінансів на державному рівні. У сукупності з неефективним адміністративно-територіальним устроєм країни це не дозволяє органам місцевої влади й місцевого самоврядування ефективно вирішувати покладені на них завдання.

Сьогодні в Україні більше 12 000 адміністративно-територіальних утворень, значна частина яких не в змозі забезпечити себе фінансово за рахунок місцевих податків та зборів. Відповідно, місцева влада не може забезпечити надання необхідних населенню публічних послуг. У цьому зв'язку можна виділити наступні основні проблеми [4]:

- низька якість публічних послуг населенню. У більшості сільських, селищних бюджетів видатки на виплату заробітної плати й нарахування на неї становлять більше 90 %;
- зношена інфраструктура. Комунальна інфраструктура зношена більш, ніж на 60%. Кількість аварій у ЖКГ за останні 10 років зросла у 5 разів. Близько 70% автодоріг мають потребу в капітальному ремонті;
- низька фінансова незалежність. Відповідно до розрахунків Асоціації міст, у 2009 році недофінансування видатків на місцевому рівні склало 12,1 млрд. грн.

Переважна більшість територіальних громад України через їх надмірну подрібненість і надзвичайно слабку фінансову базу не спроможна виконувати повноваження місцевого самоврядування.

Це не відповідає європейським вимогам, згідно яких місцеві територіально-адміністративні утворення повинні мати достатній фінансово-економічний, інституційний та кадровий потенціал для забезпечення населення суспільними публічними послугами та поступального соціально-економічного розвитку відповідних територій в межах визначених їм повноважень.

Концентрація переважної більшості владних повноважень щодо соціально-економічного та культурного розвитку територій в руках органів виконавчої влади суперечить принципу субсидіарності, закріпленому в Європейській хартії місцевого самоврядування.

Існуюча законодавча база формування місцевих бюджетів та їх виконання створює умови до втручання органів виконавчої влади у сферу компетенції місцевого самоврядування.

Наявність великої кількості державних контролюючих структур, діяльність яких може бути використана і використовується для впливу на органи та посадових осіб місцевого самоврядування, негативно впливає на розвиток інституціональної складової соціального капіталу [5].

Недосконалість законодавства про місцеве самоврядування в Україні призводить до конфліктів між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування.

В першу чергу, такі конфлікти виникають між радами та їх виконавчими комітетами; між місцевими радами та обраними населенням сільськими, селищними та міськими головами; між міськими головами і головами обласних (районних) державних адміністрацій; між радами та представниками територіальних громад тощо.

Низький рівень власних надходжень до місцевих бюджетів не стимулює органи місцевого самоврядування до економічного розвитку своїх територій. Обмежені бюджетні ресурси органів місцевого самоврядування не забезпечують достатнього фінансування для підтримки та подальшого розвитку місцевої інфраструктури. Міграція населення до більш розвинутих регіонів у пошуках кращих умов життя дедалі зменшує підприємницьку активність і кількість робочих місць, що призводить до зменшення бази оподаткування.

За даними Міністерства регіональної політики та будівництва України власні надходження органів місцевого самоврядування становлять невелику частку місцевих бюджетів: менш, ніж 10% від загальних надходжень.

Питома вага місцевих бюджетів у зведеному Державному бюджеті – 40%, питома вага обласних бюджетів в загальному обсязі місцевих бюджетів – 38%, питома вага бюджетів міст обласного значення – 47%, районних бюджетів – 15% (питома вага бюджетів сіл, селищ, міст районного значення у зведеному районному бюджеті складає 15 – 20 відсотків).

Тобто, під час планування до бюджетів міст обласного значення свідомо закладається у 3 рази більше коштів, ніж до районних бюджетів [5].

Такий стан справ стримує розвиток повноцінного місцевого самоврядування у селах, селищах та містах районного значення.

Сьогодні співвідношення між максимальними і мінімальними видатками місцевих бюджетів в розрахунку на душу населення для міст – обласних центрів складає 1,5; для міст обласного значення – 5,5; для міст районного значення – 9,5; а для сіл, селищ – десятки разів. Видатки на делеговані повноваження у більшості громад становлять до 90 і більше відсотків видатків місцевих бюджетів.

Більша частина видатків на делеговані повноваження місцевих бюджетів пов’язана із фінансуванням заробітної плати працівників бюджетних установ. Але коштів, наданих у вигляді трансферів з Державного бюджету, часто не вистачає навіть для повної виплати цих заробітних плат.

Нестача коштів на ремонт та технічне переоснащення бюджетних установ призводить до того, що міста, які мають досить великі власні надходження, фінансують за свій рахунок капітальні та поточні видатки, пов’язані із делегованими повноваженнями, хоча могли б використовувати ці кошти для розвитку місцевої інфраструктури (благоустрою і соціально-економічного розвитку) [5]. Сьогодні близько 70% об’єктів соціальної інфраструктури передано на баланси міських, сільських і селищних рад.

Проте, у результаті застосування чинної схеми міжбюджетних трансфертів, складається ситуація, коли органи місцевого самоврядування позбавлені можливості самостійно вирішувати власні проблеми: одні – через залежність від дотацій, інші – через те, що зайві кошти вилучаються.

Органи місцевого самоврядування не мають стимулів для ефективного розвитку соціальної інфраструктури населених пунктів. Ситуація погіршується ще й тим, що нові закони часто встановлюють додаткові публічні зобов’язання місцевого самоврядування без відповідного фінансового забезпечення. Суттєвою проблемою місцевого самоврядування є не врегулювання правового статусу комунального майна. На практиці не завершено розподіл комунальних та державних земель. Як наслідок, наявні матеріальні ресурси місцевого самоврядування використовуються вкрай неефективно. Особливо це стосується землі, що належить економічно нерозвинутим громадам, які межують з великими економічними та промисловими центрами, а також комунальної землі та нерухомості у містах.

Причина неефективного управління комунальним майном криється не тільки у

правовій невизначеності його статусу, але й внаслідок корупції у поєднанні із відсутністю системи моніторингу та контролю за використанням комунального майна та інших місцевих ресурсів.

Однією з головних причин неефективного функціонування органів місцевого самоврядування є незадовільний рівень професійної підготовки службовців. Це суттєво знижує якість надання публічних послуг населенню. Проблема людського потенціалу стає особливо важкою в малих територіальних громадах – через відтік або деградацію працездатного населення.

Гострою залишається проблема розмежування повноважень між місцевими державними адміністраціями та органами місцевого самоврядування про що йшлося вище. Багато публічних завдань, які могли належати до повноважень місцевого самоврядування, сьогодні залишаються у компетенції органів державної виконавчої влади.

Для цього є і об'єктивна причина: нераціональний адміністративно-територіальний устрій, економічна та демографічна відмінності районів та громад, що значно ускладнюють забезпечення однакової якості та кількості публічних послуг і знижують ефективність використання наявних фінансових та людських ресурсів.

Всі вищенаведені проблеми загострюються відсутністю дієвих механізмів участі місцевих громад у діяльності місцевої влади та контролю за нею. Залучення громадськості до прийняття важливих рішень залежить від суб'єктивних чинників, і не регламентовано законодавчо. Законодавство ж про місцеві референдуми не відповідає сучасним вимогам. До цього додається закритість органів місцевої влади: низький рівень участі населення в процесі прийняття управлінських рішень в системі місцевого самоврядування, закритість від територіальної громади органів місцевого самоврядування. Влада на місцях керується не стільки інтересами громади, скільки інтересами центральної влади та/або власними егоїстичними інтересами.

Сьогодні задача реформування адміністративно-територіального устрою країни є частиною більш загальної задачі реформування системи державного управління, спрямованої на надання громадянам та суспільству якісних публічних послуг та підвищення ефективності адміністрування. Тому реформування адміністративно-територіального устрою країни не можливе без попереднього або паралельного здійснення цілого комплексу заходів, пов'язаних з реформуванням державного управління, місцевого самоврядування і бюджетної сфери, підвищенням ефективності регіональної політики.

Виходячи з вищевикладеного, можна запропонувати комплекс заходів, спрямованих на реформування адміністративно-територіального устрою країни:

- встановлення чіткого розподілу повноважень між рівнями, органами та посадовими особами місцевого самоврядування;
- здійснення розподілу повноважень між різними рівнями адміністративно-територіальних одиниць за принципом субсидіарності;
- впорядкування механізмів делегування місцевими радами повноважень місцевим державним адміністраціям;
- передача виконавчої влади органам місцевого самоврядування на обласному та районному рівні, що передбачає створення їх виконавчих органів;
- законодавче визначення публічних послуг, що надаються на рівні громад, районів та регіонів;
- розробка методології визначення стандартів публічних послуг, їх вартості та запровадження у практику;
- розробка технологій (формальних процедур) надання публічних послуг та визначення показників якості їх виконання;
- визначення розміру громад (територія та кількість населення), виходячи з вимог доступності соціальних послуг та галузевих норм мінімальної завантаженості бюджетних установ, що надають публічні послуги;
- визначення нормативних обсягів фінансування для надання публічних послуг та оцінка

спроможності держави забезпечити це;
- забезпечення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади виконувати повноваження, визначені законодавством для відповідного рівня адміністративно територіальних одиниць;
- утворення прямих міжбюджетних відносина між Мінфіном та адміністративно територіальними одиницями кожного рівня;
- законодавче закріплення джерел та обсягів фінансування адміністративно-територіальних одиниць, необхідних для здійснення ними своїх повноважень;
- зменшення частки трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів та зниження рівня їхньої ротаційності;
- фінансове стимулювання об'єднання громад;
- підвищення ефективності управління та посилення контролю за цільовим використанням коштів, майна та інших місцевих ресурсів;
- внесення змін у земельне законодавство**,** спрямованих на усунення порушення принципу повсюдності місцевого самоврядування та підвищення ресурсного забезпечення громад;
- організація на нових засадах державної служби та служби в органах місцевого самоврядування;
- впровадження дієвих механізмів участі місцевих громад у діяльності місцевої влади та контролю за їхньою діяльністю;
- розвиток у населення навичок безпосередньої участі у вирішенні питань місцевого значення.

Висновки і перспективи подальших розробок. Реформування адміністративно-територіального устрою країни є важливим фактором нагромадження її соціального капіталу та однією з умов успішного соціально-економічного розвитку України.

Здійснення реформи адміністративно-територіального устрою країни не можливе без попереднього або паралельного здійснення цілого комплексу заходів, пов'язаних з реформуванням державного управління, місцевого самоврядування і бюджетної сфери, підвищенням ефективності регіональної політики, внесенням змін у податкове та земельне законодавство. У подальшому дослідження має перспективу у напрямку конкретизації запропонованих заходів щодо реформування адміністративно-територіального устрою країни.

Список використаної літератури

1. Сидорина Т. Ю. Социальный капитал организации и социальная политика российского предприятия // Т. Ю. Сидорина / Журнал исследований социальной политики. – 2007. – № 3. – С. 319–334.
2. Мачеринскене И. Социальный капитал организации: методология исследования // И. Мачеринскене, Р. Минкуте-Генриксон, Ж. Симанавичене / СОЦИС. Социологические исследования. – М.: Наука, 2006. – № 3. – С. 29–39.
3. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць // НАН України, Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К., 2009. – 864 с.
4. Гаврилечко Ю. Нужна ли сегодня Украине административно-территориальная реформа? / Ю. Гаврилечко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://odnarodyna.com.ua/articles/6/1305.html.
5. Сайт Міністерства регіонального розвитку та будівництва України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minregionbud.gov.ua/uk/index.

Прийнято до друку 02.08.2011

УДК 336.225.53:332.025.12

Дубовик О.Ю.

ПІЛЬГИ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті обґрунтовано негативний вплив рівня податкового навантаження на розвиток економічних відносин у країні. Розкрито сутність державного податкового регулювання та визначено місце податкових пільг в системі його інструментів. Охарактеризовано групи податкових пільг за Податковим кодексом. Запропоновано основні напрями реформування пільгового оподаткування в Україні.

The article substantiates the negative impact of the level of tax burden on the development of economic relations in the country. The essence of state tax laws is disclosed and the place of tax incentives in its system is denoted. The groups of tax benefits for tax codes are characterized. The main directions of preferential taxation reform in Ukraine are suggested.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Роль податків як регулятора економічних процесів постійно зростає в національних економіках. Держава, маніпулюючи податковими важелями, має змогу стимулювати чи обмежувати розвиток окремих суб'єктів господарювання, видів діяльності, галузей, регіонів тощо.

Державне податкове регулювання є найскладнішою частиною загальної системи податкових правовідносин, тому що воно стикається з інтересами не тільки бюджету, а й платників податків. Мета, завдання та зміст податкового регулювання визначаються регулюючою функцією податків, бо цей процес впливає не тільки на стан податкової політики, а й на економічний стан держави. Значення цього складного елементу податкового менеджменту зростає ще й у зв'язку з тим, що він дає змогу зменшити суперечності з фіскальною функцією податків на базі збільшення податкових надходжень до бюджету завдяки розширенню бази оподаткування шляхом впливу на різні сфери господарювання та економіку в цілому.

Найефективнішим напрямом державного податкового регулювання є надання пільг. Податкові пільги дозволяють цілеспрямовано впливати на економічну поведінку платників податків та підтримувати пріоритетні напрямки господарювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Особлива увага дослідженню ролі пільг у системі державного податкового регулювання в останні роки приділена у працях таких українських науковців, як: В. Л. Андрущенко, Л. М. Бабич, Ю. М. Бажал, П. К. Бечко, О. Д. Василик, Ю. Б. Іванов, А. Я. Кізим, Н. І. Костіна, А. І. Крисоватий, І. О. Луніна, Д. В. Полозенко, Т. М. Рева, А. М. Соколовська, В. М. Сутормінa, В. А. Ткаченко, В. М. Федосов, а також у працях російських вчених: І. В. Горський, В. Г. Пансков, Д. Г. Чернік, Т. Ф. Юткіна та інші.

У теоретичне розроблення проблем державного регулювання і податкових систем вагомий внесок внесли відомі західні економісти Дж. Гелбрейт, Дж. Кейнс, А. Лаффер, М. Портер, П. Самуельсон, А. Сміт, Дж. Стігліц та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак питання державного податкового регулювання шляхом надання пільг ще не мають остаточного методологічного та практичного вирішення. Система пільг постійно змінюється у залежності від напрямків податкової політики та пріоритетів в оподаткуванні певних груп платників податків. З огляду на це постає нагальна потреба детального вивчення сучасного стану пільгового оподаткування в Україні і визначення напрямів розв'язання теоретичних та

практичних проблем, що стосуються вдосконалення системи податкового стимулювання через застосування пільг.

Постановка завдання. Актуальність дослідження та наявність нерозв'язаних теоретичних та практичних проблем, що стосуються визначення міста та ролі пільг у системі державного податкового регулювання, яке найповніше відповідало б конкретним потребам економіки України на сучасному етапі побудови ринкових відносин, обумовили мету та коло питань, які розглянуто в даній статті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Не буде перебільшенням стверджувати, що методологічні засади аналізу податкових відносин у будь-якій країні ґрунтуються на формальному конфлікті інтересів суб'єктів цих відносин. З одного боку, це платники податків, які прагнуть мінімізувати свої зобов'язання перед державою з тим, щоб підвищити свій добробут, а з іншого – це уряд, який намагається забезпечити такий рівень доходів, щоб уникнути фінансових проблем у процесі виконання зобов'язань, покладених на нього суспільством.

Особливо важливо усвідомлювати, які функції податкова система має виконувати в перехідних економіках, до яких належить економіка України:

1) збирати достатню кількість коштів для фінансування необхідних державних видатків без надмірного накопичення державного боргу та невиправданих запозичень на фінансовому ринку країни;
2) збирати доходи бюджету з одночасною мінімізацією ефекту спотворення економічних стимулів суб'єктів господарювання.

Деякі науковці та державні діячі зазначають, що податкова система України не є надмірно жорсткою, рівень оподаткування не є надто великим і не перевищує середні показники в країнах з перехідною економікою. Однак, станом на 2009 рік в Україні, за даними «World Bank Group» та «PriceWaterhouseCoopers», рівень сплати податків бізнесом, як відсоток від комерційного прибутку, становить 58,4%. У Німеччині цей показник становить 50,5%, у Чехії та Естонії – 48,6%, у Фінляндії – 47,8%, у Литві – 46,4%, у Польщі – 40,2%, у Данії – 29,9% [1].

Загальновідомо, що надмірне податкове навантаження є негативним фактором державної податкової політики, який відповідним чином впливає на розвиток економічних відносин у країні, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, сповільнює зростання валового внутрішнього продукту та є однією із причин виникнення таких кризових явищ у суспільстві, як соціальна напруженість і загальне зубожіння населення.

Великого значення в умовах переходу економіки України до стадії економічного зростання та вирішення проблеми надмірного податкового навантаження набуває податкове регулювання. Воно повинно спрямовуватись на ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів, стимулювання інвестиційної і підприємницької діяльності. Особливої вагомості ці процеси набувають на макроекономічному рівні, коли держава повинна створювати сприятливий інвестиційний клімат, вирішувати проблеми структурного і соціального реформування, забезпечувати умови для сталого економічного зростання.

Державне податкове регулювання – це заходи цілеспрямованого економічного законодавчого впливу держави на виробничо-економічні, соціальні процеси через систему регульованого оподаткування: зміна видів податків, податкових ставок; надання податкових пільг; регулювання загального рівня оподаткування, відрахувань у бюджет. Зниження податків може стимулювати вітчизняне виробництво, сприяти розвитку окремих видів економічної діяльності, впливати на рівень матеріального добробуту різних категорій населення.

Маневруванням податковими ставками, пільгами, змінами умов оподаткування, зміною різних видів податків держава створює умови для прискорення розвитку певних галузей, територій, виробництв, підприємств, сприяє вирішенню актуальних для суспільства проблем. Податкова система є досить суттєвим важелем впливу на економіку з метою розвитку її в необхідних напрямах.

Податки в державному регулюванні економіки відіграють дві ролі: по-перше, вони є головним джерелом фінансування державних витрат, а, по-друге, інструментом регулювання. Тому що у задачу державних бюджетних органів входить не тільки обкладання податком джерело прибутків, але й створення тонкого механізму впливу на господарську діяльність.

Ефективне використання багатого інструментального арсеналу державного податкового регулювання спільно з оптимальним дотриманням критеріїв стабільності та еластичності при формуванні податкової політики посилить її позитивний вплив на економічний розвиток. З точки зору характеру дії, інструменти податкового регулювання можуть бути розділені на три групи: системні, комплексні та локальні (рис.1) [2, с.137-165].

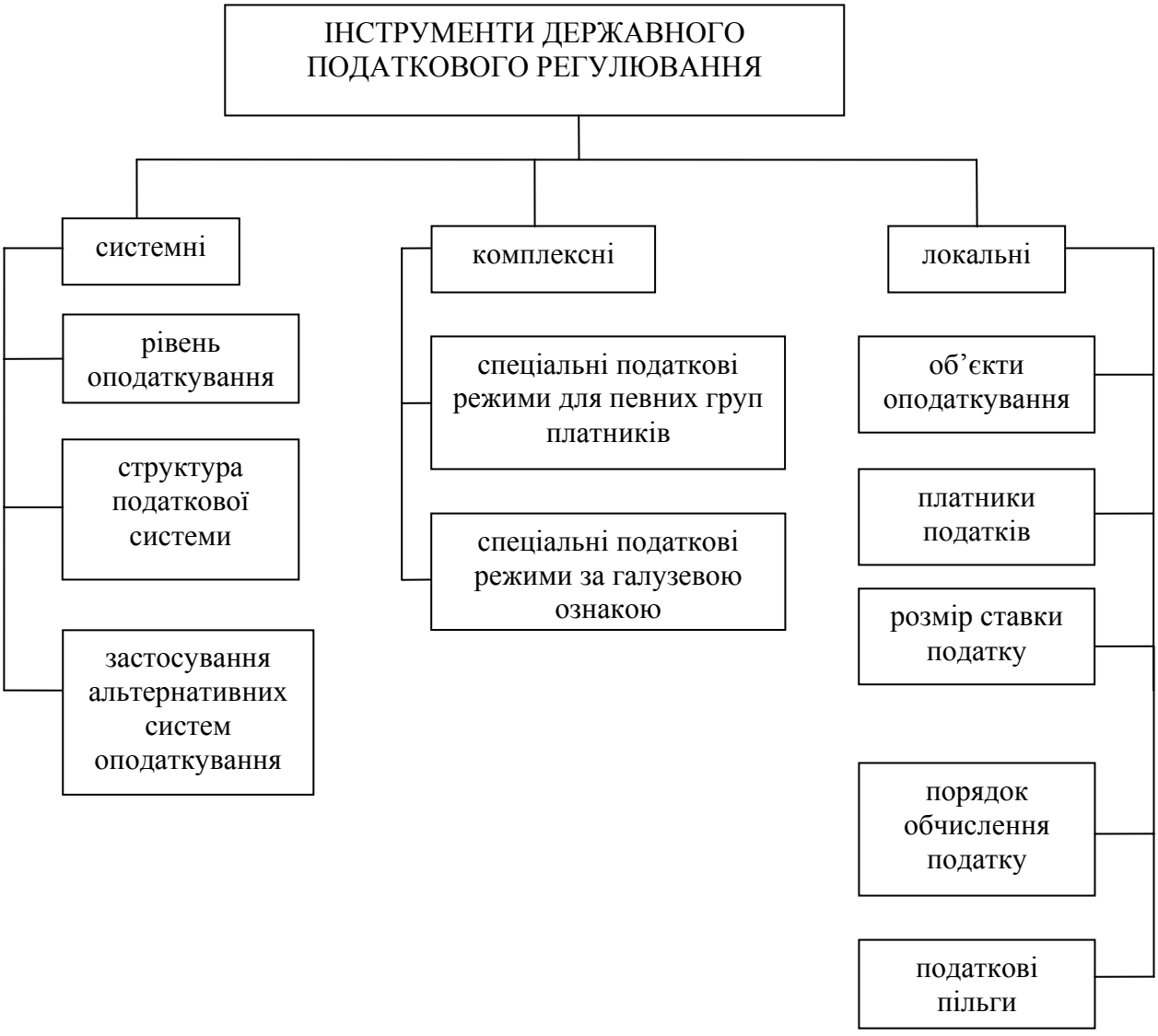


Рис. 1. Склад інструментів державного податкового регулювання

Найефективнішим інструментом податкового регулювання є надання пільг. Воно являє собою напрям загальної податкової політики держави, націлений на скорочення податкових платежів для певних категорій платників податків. В умовах ринкових відносин пільги виступають необхідною передумовою для активного використання всіх податкових інструментів з метою економічного і правового регулювання соціальних процесів, стимулювання розвитку виробництва тощо.

Згідно Податковому кодексу України (стаття 30) податковою пільгою вважається передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в

меншому розмірі за наявності особливостей, що характеризують певну групу платників податків, вид їх діяльності, об'єкт оподаткування або характер та суспільне значення здійснюваних ними витрат [3].

Податкові пільги є альтернативою субсидій, дотацій та інших окремих інструментів пільгового кредитування. Тому для впровадження податкових пільг слід додержуватися системного підходу, який має забезпечувати зв'язок усіх цих інструментів у єдиний комплекс. Система пільг і привілеїв є своєрідним орієнтиром для юридичних або фізичних осіб під час вибору ними сфери діяльності, форми одержання доходів.

Застосування податкових пільг має свої специфічні особливості. Платнику податків необхідно враховувати, що пільга – це звільнення саме від сплати, а не від податкового обов'язку, який має три складові: податковий облік, податкову звітність та сплату податку. І, якщо платника може бути звільнено від сплати податку, то обов'язок з обліку і звітності в нього залишиться.

За Податковим кодексом України податкова пільга надається шляхом [3]:

а) податкового вирахування (знижки);

б) зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку та збору;

в) встановлення зниженої ставки податку та збору;

г) звільнення від сплати податку та збору.

Податкове вирахування або знижка – це вид податкової пільги, яка зменшує базу оподаткування на певні розміри. Величина цієї знижки визначається сумою, яка законодавчо виводяться з-під оподаткування шляхом зменшення податкової бази на еквівалентну величину. Шляхом надання такого виду пільг держава стимулює розвиток пріоритетних для суспільства напрямів діяльності господарюючих суб'єктів або деякі категорії населення.

Яскравим прикладом застосування податкової знижки в нашому законодавстві є надання податкової соціальної пільги з податку на доходи фізичних осіб. Це сума, на яку платник податку має право зменшити суму свого загального місячного оподатковуваного доходу, отриманого з джерел на території України від одного працедавця у вигляді заробітної плати. На 2011 рік передбачені податкові вирахування із заробітної плати певних категорій громадян у розмірі 470,5 грн., 705,75 грн. та 941 грн. Це сприятиме значній матеріальній підтримці деяких соціальних прошарків населення, особливо тих, у кого є неповнолітні діти.

Зменшення податкового зобов'язання після нарахування податку або податковий кредит – вид пільг, при якому звільнення стосується загальної суми податкового платежу, нарахованого для сплати. Порівняно із податковою знижкою, зменшення податкового зобов'язання більш сприятливе для платника, оскільки необхідний до сплати податок зменшується на повну суму наданого звільнення. Ця пільга активно застосовується в іноземній податковій практиці для стимулювання інноваційної та інвестиційної діяльності, підтримки природоохоронних заходів, вирішення соціальних проблем.

Встановлення зниженої ставки податку та збору найбільш поширене при розрахунках податку на прибуток підприємств. Так, нововведенням Податкового кодексу є «податкові канікули» з квітня 2011 р. по грудень 2015 р. Нульова ставка оподаткування встановлена для тих платників, які одночасово відповідають двом умовам:

1) дохід кожного звітного податкового періоду наростаючим підсумком з початку року не перевищує 3 млн. грн.,
2) нарахована за кожний місяць звітного періоду заробітна плата найманих працівників не повинна бути меншою двох мінімальних зарплат, розмір якої встановлений законом.

Знижені ставки з податку на прибуток (0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків) всановлюються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у певних випадках, що розглядаються у Податковому кодексі.

Звільнення від сплати податку та збору – це пільга, що надається суб'єкту оподаткування. Вона має досить широку сферу застосування. Так, окремі категорії юридичних та фізичних осіб не є платниками земельного, акцизного податку, податку на

нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, мита тощо. Так, тимчасово, строком на 10 років, починаючи з 1 січня 2011 року, звільняється від оподаткування прибуток, отриманий від основної діяльності підприємств легкої, суднобудівної, літакобудівної промисловості, підприємств галузі електроенергетики та машинобудування для агропромислового комплексу.

Перелік податкових пільг станом на 01.01.2011 р. визначається Податковим кодексом України та законами України про порядок нарахування і сплати тих чи інших податків і міститься у Довіднику пільг № 56 [4].

Однак, на наш погляд, у Податковому кодексі не знайшли відображення такі види податкових пільг як зменшення (обмеження) бази оподаткування, застосування спеціальних методів податкового обліку та спеціальних податкових режимів, збільшення податкового (звітного) періоду, відстрочення й розстрочення сплати податкових зобов'язань, хоча на сторінках цього законодавчого акту мова про них йдеться.

До застосування податкових пільг неможна ставитися однозначно. Найбільша загроза для фінансової системи України – це податкові пільги і привілеї, – зазначається у дослідженні Світового Банку «Україна: податкова політика та адміністрування податків» [5]. Податкові пільги як економічна категорія – явище суперечливе за своєю суттю та підходами до визначення критеріїв їх ефективності. Для адекватної їх оцінки, на нашу думку, слід звертати увагу на рівень економічного розвитку країни загалом. Якщо в країні з високим рівнем економічного розвитку податкові пільги використовуються з метою сприяння розвитку депресивних регіонів, то це один бік справи. Багата країна може собі таке дозволити. Що ж до країни, яка тільки стає на шлях до ринку з практично відсутньою як політичною, так і виробничою культурою, з наслідками світової фінансової кризи, то податкові пільги в цьому випадку – джерело зловживань, викривлень економічних пропорцій та спотворення критеріїв оцінки економічної ефективності. В Україні саме така ситуація.

Проаналізуємо динаміку податкових надходжень і втрат бюджету, понесених внаслідок використання платниками прав на пільги з оподаткування (табл. 1).

Таблиця 1

Податкові надходження та втрати Зведеного бюджету України внаслідок застосування податкових пільг у 2002-2009 рр. [6, 7]

Роки	ВВП, млрд. грн.	Податкові надходження		Податкові втрати	
		млрд. грн.	% до ВВП	млрд. грн.	% до ВВП
2002	225,8	45,4	20,1	11,6	5,1
2003	267,3	54,3	20,3	39,5	14,8
2004	345,1	63,2	18,3	12,5	3,6
2005	441,5	98,1	22,2	12,3	2,8
2006	544,2	125,7	23,1	13,5	2,5
2007	720,7	161,3	22,4	17,5	2,4
2008	948,1	227,2	24,0	22,8	2,4
2009	913,3	208,1	22,8	25,6	2,8

Протягом періоду, що розглядається, податкові надходження складали від 20 до 24% ВВП, у той час, як втрати бюджету внаслідок застосування податкових пільг становили майже 3% ВВП. Найбільша питома вага пільг – до 90% приходиться на ПДВ. Інші 10% пільг розподіляються між податком на прибуток підприємств, платою за землю, акцизним збором та іншими податками. Різке зростання наданих у 2003 році пільг з ПДВ (більше, ніж у 3 рази) призвело до втрат бюджету у розмірі 14,8% ВВП, що було для економіки України майже катастрофічним. Основний бюджетоутворюючий показник – ПДВ – з першої позиції у податкових доходах бюджету спустився на третє місце. Екстрені заходи, що були вжиті протягом 2004 року для виправлення цієї ситуації, перегляд та скорочення кількості пільг по

основних податках, насамперед з ПДВ, сприяли зменшенню податкових втрат бюджету до 3,6% ВВП з подальшим скороченням їх протягом наступних років. Ще один аспект податкових пільг – втрати бюджету, а відтак недофінансовані найболючіші з точки зору суспільства «соціальні» статті витрат. Тому висновок для української економіки, зроблений Світовим Банком, справедливий – податкові пільги мають бути ліквідовані [5].

Для активізації економічного розвитку і структурних зрушень в економіці України недостатньо ефективно використовується податковий механізм та його регулятори. Перешкодою служать недоліки в формуванні податкової системи та суперечності в проведенні податкової політики. Так, гальмом для досягнення високих темпів росту та здійснення прогресивних структурних зрушень стали велике і нерівномірне податкове навантаження на платників податку, недостатнє застосування регулюючої, стимулюючої і перерозподільчої функцій та зосередження на фіскальній ролі податків, надвелика частка пільг тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Податкові пільги в Україні справедливо вважаються однією з причин ерозії податкової бази, порушення принципів економічної ефективності та соціальної справедливості, нерівномірного розподілу податкового тягаря, уникнення податків. Однак, на нашу думку, пільги можливі й потрібні, якщо вони мають цілеспрямований характер – стимулюють інвестиційну та інноваційну діяльність, сприяють виконанню загальнодержавних програм, і мова може йти тільки про пільгові податкові ставки, встановлені на певний термін. Причому, по-перше, надання таких пільг має бути виваженим процесом, а, по-друге, – необхідно водночас вирішувати питання про компенсаційні заходи щодо доходної частини бюджету. Доцільно мінімізувати перелік податкових пільг, а також впорядкувати діючі пільги, що надаються за галузевою та професійною ознаками, з метою вирівнювання податкового навантаження за видами економічної діяльності.

Також з метою усунення негативних наслідків при використанні пільгової системи оподаткування необхідно скоротити види ознак платників податків, за якими визначають приналежність до певного виду пільг; забезпечити більш жорсткий контроль над суб'єктами господарювання, що користуються пільгами, з метою усунення зловживань цими привілеями. Сьогодні проблема побудови ефективної податкової системи – одна із найбільш актуальних у процесі розвитку в Україні ринкових відносин та інтегрування національної економіки в світовий ринок. І одним з шляхів її вирішення і зниження податкового навантаження на суб'єктів підприємництва повинно стати застосування пільгового оподаткування як ефективного регулятора економічних процесів.

Список використаної літератури

1. Як криза змінює податкову систему // Сайт партії малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.pmsbu.com.ua.
2. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент: [підруч.] / Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, А. Я. Кізима, В. В. Карпова. – К.: Знання, 2008. – 525 с.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. – № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
4. Довідник пільг № 56, наданих чинним законодавством по сплаті податків, зборів, інших обов'язкових платежів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dtkt.com.ua.
5. Україна: Податкова політика та адміністрування податків: звіт № 26221-UA / Департамент України, Білорусі та Молдови. Управління зменшення бідності й економічного менеджменту. Регіон Європи та Середньої Азії. – Київ; Washington, D.C. : The World Bank, 2003 . – 128 с.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
7. Офіційний сайт Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua.

Прийнято до друку 10.03.2011

УДК 613.268:338.439.5(477) **Дуранова Т.А.**

ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто умови формування і функціонування ринку олійно-жирової продукції в Україні. Визначено вплив державного регулювання на ринок олійно-жирової продукції. Охарактеризовано сучасний стан виробництва продукції та її експортний потенціал. Відмічено головні пріоритети для подальшого ефективного розвитку ринку олійно-жирової продукції.

The formation and functioning conditions of oil-fat products market in Ukraine were considered in the article. The government regulation of oil-fat products market influence was determined. The modern state of production and its export potential were characterized. The main priorities for the further effective development of oil-fat products market was noted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Протягом останніх років взаємозв'язок українського та світового ринків олійно-жирової продукції стає все тіснішим, що пов'язано з поглибленням процесів міжнародного поділу праці та входження України до СОТ, а також до числа світових лідерів з виробництва насіння соняшнику, соняшникової олії та шроту. Тому саме підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності України щодо олійно-жирової продукції та забезпечення її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішніх ринках має надзвичайно важливе значення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням основних напрямів розвитку виробництва продукції олійно-жирової галузі, взаємовідносин між виробниками сировини і переробними підприємствами, умов формування і функціонування ринку олійно-жирової продукції займалися багато вітчизняних учених, серед яких Г. В. Блакита, Л. В. Страшинська, В. І. Піддубний, В. М. Шумейко, Т. Осташко, О. Г. Волощук, М. С. Заюкова, Н. В. Каткова, С. В. Присяжнюк, І. В. Драган та ін.

Питанням державного регулювання ринка олійно-жирової продукції в Україні займалися В. М. Шумейко та Т. Осташко. Дослідженням підвищення економічної ефективності виробництва продукції олійно-жирової промисловості України присвячено праці О. Г. Волощука та Н. В. Каткової.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розвиток в Україні виробництва олійно-жирової продукції є достатньо перспективним напрямом вітчизняного ринку продовольства, що пояснюється постійним зростанням рівня споживання олії та рослинних жирів населенням планети через переорієнтацію в структурі харчування людей на олії і жири рослинного походження, замість тваринних.

В останні роки спостерігається тенденція до нехарчового використання рослинних олій (ріпакової, пальмової та соєвої), перш за все на розвиток біодизельної промисловості, що призводить до перерозподілу в харчовому секторі та заміщення їх на соняшникову олію.

Україна посідає одне з провідних місць серед світових виробників соняшникової олії. Так, тільки у 2009/2010 маркетинговому році Україна поставила на світовий ринок 2,5 млн. тонн соняшникової олії, що склало близько 60 % всього світового експорту. Проте на сучасному етапі розвитку ринку олійно-жирової продукції є ряд проблем, які стосуються експортного потенціалу ринку олійно-жирової продукції, умов формування та функціонування ринку та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Постановка завдання. Метою статті є проведення дослідження експортного потенціалу олійно-жирової галузі, аналіз функціонування ринку олійно-жирової продукції в сучасних умовах та пріоритетні напрями його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок олійно-жирової продукції є одним з найважливіших складових продовольчого ринку України. Олійно-жирова продукція має стратегічне значення для України як один із трьох ключових складових у харчуванні людини разом з білками та вуглеводами, а також значною мірою, як експортноорієнтована продукція [1, с.101]. Питома вага експорту олійно-жирової продукції в структурі експорту продукції АПК у 2009/2010 МР дорівнює 30%, а в структурі експорту харчової промисловості – 50%.

Олійно-жирова промисловість України згідно із Класифікатором видів економічної діяльності виділена у самостійну групу, до складу якої входять: а) виробництво неочищеної олії та жирів; б) виробництво рафінованої олії та жирів; в) виробництво маргарину [2, с.53].

Українська олійно-жирова галузь представлена підприємствами, які входять до асоціації «Укроліяпром», що створено як добровільне об`єднання олійно-жирових підприємств з метою координації діяльності та взаємодопомоги її учасникам у вирішенні спільних організаційних, технічних та інших питань.

На сьогодні до асоціації «Укроліяпром» входять 36 учасників. Це найбільші олійно-жирові підприємства України, діяльність яких охоплює більше 90% вітчизняного виробництва рослинних олій, 81,4% виробництва маргаринової продукції, близько 40% виробництва майонезу, Український науково-дослідний інститут олій та жирів, Національний університет біоресурсів і природокористування, Інформаційно-аналітичний центр «АПК-Інформ» і ТОВ «Експертагро» та ряд малих підприємств, діяльність яких пов’язана з виробництвом жирової продукції.

Діючі в Україні потужності з переробки насіння олійних культур станом на 01.01.2011р. за даними асоціації «Укроліяпром» становлять 10,3 млн. тонн. Обсяги виробництва олії рослинної повністю забезпечують потреби внутрішнього ринку та дозволяють здійснювати поставки на зовнішні ринки. В загальному обсязі виробництва рослинних олій 98% припадає на олію соняшникову і лише 2% – олію соєву, ріпакову, льняну та ін.

Питома вага України у світовому виробництві соняшникової олії у 2009/10 МР складає близько 25% (рис. 1) [3]. Українськими заводами за цей період було вироблено майже 3 млн. тонн соняшникової олії, а внутрішнє споживання соняшникової олії склало 434 тис. тонн. Річна потреба в соняшниковій олії в Україні складає 400-450 тис. тонн.

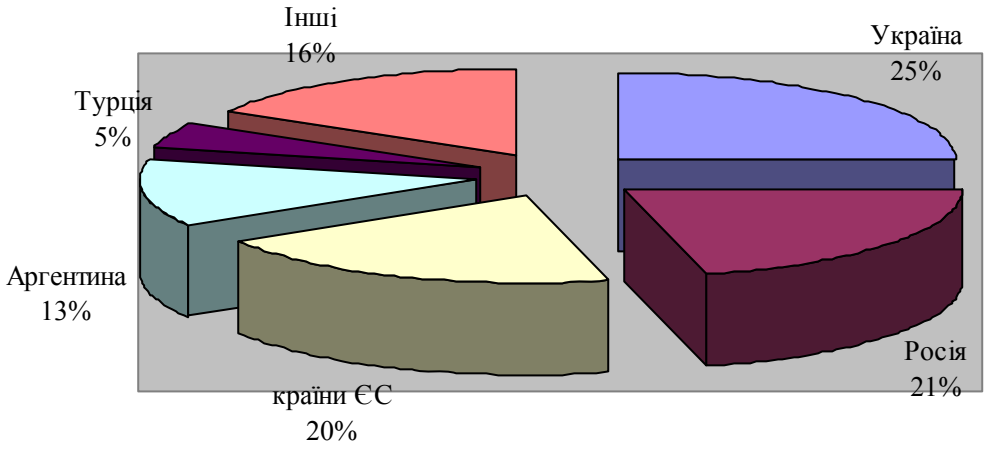


Рис. 1. Структура виробництва соняшникової олії у світі за 2009/2010 МР

Оскільки українська олійно-жирова промисловість – експортноорієнтована галузь, Україна посідає провідне місце на світовому ринку з продажу олії соняшникової. Експортувавши 2,5 млн. тонн соняшникової олії у 2009/10 МР, що складає 60% світового

експорту, вона випередила своїх основних конкурентів Аргентину та Росію, які забезпечили 19% і 11% потреб світового ринку відповідно.

Найбільшими імпортерами нерафінованої олії у 2009/10 МР стала Індія – 22% від обсягів загального експорту з України, Туреччина – 5%, Єгипет – 14%, Алжир – 6%, Іран – 4%. Серед країн ЄС: Франція – 4%, Італія – 4%, Нідерланди – 7%, Іспанія – 6%.

Україна стала лідером поставок соняшникової олії у світі відносно недавно. До 1998/99 МР її частка не перевищувала 7-8% (рис. 2).

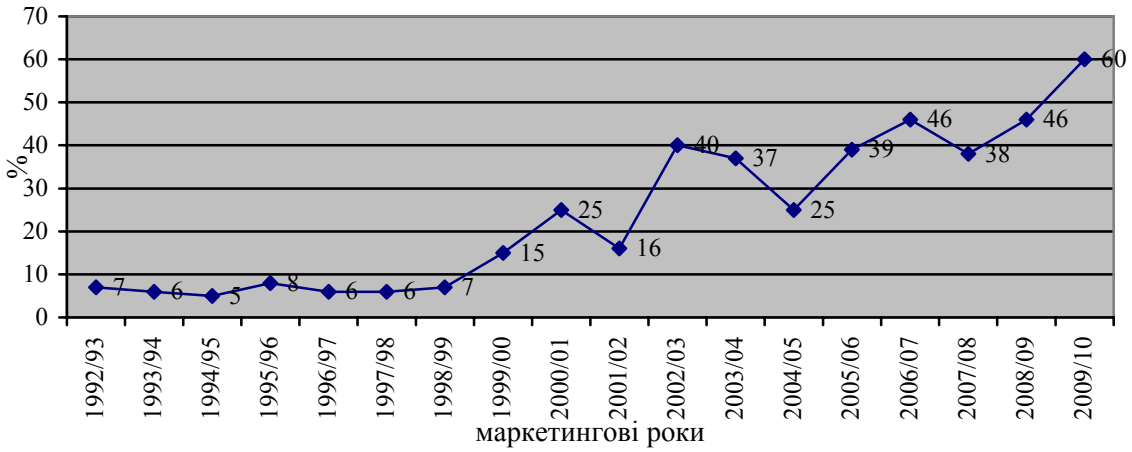


Рис. 2. Частка України у світовому експорті соняшникової олії за роками

Для стимулювання зростання виробництва соняшникової олії у 1999 році Верховна Рада України прийняла Закон України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур», яким встановлювався податок на експорт насіння соняшнику в розмірі 23% експортної вартості партії, подальше зниження у 2001 році склало 17%.

Ці заходи з боку держави дозволили скоротити експорт насіння соняшника та сприяли зростанню виробництва соняшникової олії на внутрішньому ринку, збільшили завантаження олійно-жирового комплексу, а також збільшили частку експорту соняшникової олії на світовому ринку. Відбулось заміщення експорту сировини експортом готової продукції олійно-жирової галузі.

У ході переговорів про приєднання до Світової організації торгівлі (СОТ) Україна зобов'язалася скорочувати експортне мито щорічно на один відсоток. І, починаючи з 16%, в умовах приєднання, має досягти 10% [4, с.3]. На сьогодні Україна є членом СОТ, а поточна ставка мита у 2011 році становить 11%.

Варто зазначити, що експортні обмеження на насіння соняшнику застосовують й інші країни, захищаючи свої внутрішні ринки, зокрема в Росії експортне мито на насіння соняшника складає 20%, в Аргентині – 32%. Так, подальше зниження чи навіть скасування експортного мита на насіння соняшнику ускладнить державне регулювання ринку, яке узгоджує інтереси сільськогосподарських виробників і переробників, а також забезпечує продовольчу безпеку країни [5, с.60]. У рамках переговорів щодо поглибленої зони вільної торгівлі між Україною і ЄС приділяється особливе значення питанню експортного мита на насіння соняшника. Саме ЄС наполягає на повній відміні мита на експорт насіння соняшнику, яке стимулює розвиток вітчизняного виробництва та переробної промисловості з високою доданою вартістю експорту. Україна на сьогоднішній день має достатні потужності для переробки всього обсягу вирощеного врожаю і зацікавлена в максимальній його переробці на вітчизняних підприємствах з тим, щоб торгувати не сировиною, а високоякісною готовою продукцією, формуючи додану вартість, робочі місця, прибуток, податки тощо [6, с.82].

За розрахунками УКАБ «Український клуб аграрного бізнесу» у результаті скасування мита Україна може перетворитися з експортера соняшникової олії на імпортера, при цьому ціни на соняшникову олію в ЄС вищі, ніж в Україні, що призведе до зростання цін

на олію приблизно на 70 %, а на продукцію з використанням соняшникової олії (майонез, маргарин) – на 130-150%. У разі збереження вивізного мита тенденція до підвищення попиту на українську соняшникову олію зберігатиметься, а, відповідно, потреба у сировині для переробки на внутрішньому ринку також збережеться [7, с.25].

На підприємствах олійно-жирового комплексу впродовж останніх років переробка насіння соняшника стала основною частиною в структурі його використання (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробництва та експорту насіння соняшника та соняшникової олії в Україні за даними компанії «ПроАгро»

Показники	Маркетингові роки					
	2005/06	2006/07	2007/08	2008/09	2009/10	2009/10 до 2005/06, у %
Виробництво соняшнику, тис. тонн	4706	5324	4174	6526	7114	151,2
Експорт соняшнику, тис. тонн	220	337	71	773	350	159,1
Питома вага експорту в структурі виробництва, %	4,6	6,3	1,7	11,8	4,9	106,5
Виробництво соняшникової олії, тис. тонн	1938	2148	1775	2590	3000	154,8
Експорт олії, тис. тонн	1568	1833	1343	2177	2551	162,7
Питома вага експорту в структурі виробництва, %	80,9	85,3	75,7	84,1	85,0	105,1

За даними табл. 1 спостерігається позитивна динаміка виробництва насіння соняшника та соняшникової олії. Так, у 2009/10 МР виробництво насіння соняшника збільшилось на 51,2% порівняно з 2005/06 МР. Питома вага експорту насіння соняшника в стуктурі виробництва у 2009/2010 склала всього 4,9 %. На відміну від соняшника виробництво соняшникової олії в Україні орієнтовано на експорт, тому питома вага експорту в структурі виробництва у 2009/10 МР склала 85%.

Основними компаніями-експортерами соняшникової нерафінованої олії є: «Кернел» (ЗАТ «Полтавський ОЕЗ», ЗАТ «Приколотнянський ОЕЗ», ВАТ «Вовчанський ОЕЗ», ВАТ «Кіровоградолія», ТОВ «Екотранс»), «Каргілл», «Сантрейд» (ЗАТ «Дніпропетровський ОЕЗ»), «Серна», ПГ «Віойл» (ЗАТ «Вінницький ОЖК», ВАТ «Чернівецький ОЖК»). На рис. 3 подано частку експорту основних експортерів у вітсотках (рис. 3).

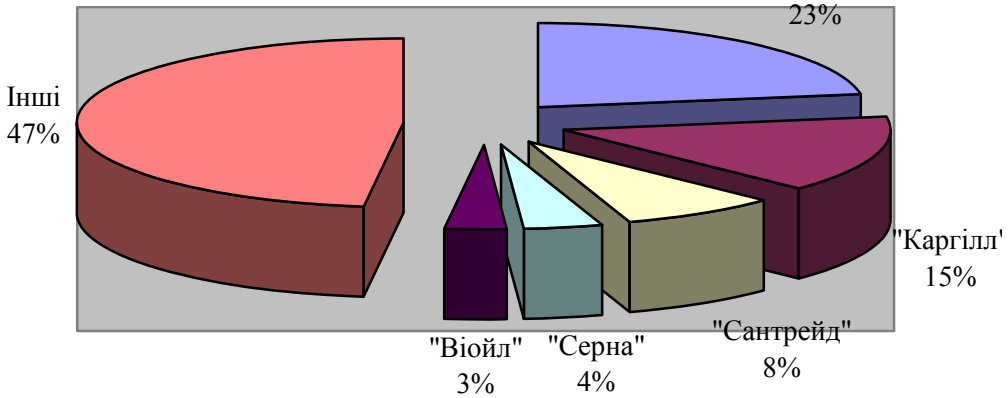


Рис. 3. Частка основних компаній-експортерів соняшникової нерафінованої олії

Вторинним продуктом переробки при виробництві соняшникової олії є соняшниковий шрот, виробництво якого прямо пропорційно залежить від обсягів виробництва олії.

Основне призначення шроту – це кормове використання в тваринництві. Світові ціни на шрот вищі, ніж ті, які можуть запропонувати українські тваринницькі підприємства, тому дана продукція має експортну орієнтованість.

Так, за 2009/10 МР українськими підприємствами було вироблено 2,94 млн. тонн соняшникового шроту, а експорт за цей період склав 2,06 млн. тонн, це вище порівняно з 2008/2009 МР на 0,6 млн. тонн [7, с.11-12]. Частка України в загальному обсязі світового експорту соняшникового шроту складає 55 % у середньому за попередні три сезони. Основними покупцями соняшникового шроту стали Білорусія, Ізраїль та Турція.

Загальна пропозиція на ринку насіння соняшника, соняшникової олії та шроту в Україні формується майже за рахунок власного виробництва. Імпорт соняшника та продуктів його первинної переробки практично відсутній. Імпортується в основному насіннєвий матеріал соняшника.

Виробництво маргаринової продукції за останні сезони також зростає. Це пов`язано як зі збільшенням внутрішнього споживання, так і зі зростанням експорту. У 2009/10 МР було вироблено 357 тис. тонн маргпродукції та спецжирів, що на 10% більше порівняно з 2008/09 МР (341,9 тис. тонн). На внутрішній ринок було поставлено 300 тис. тонн маргаринової продукції.

Основна частка (не меньше 50%) виробленної маргпродукції споживається виробниками мучних, кондитерських та хлібобулочних виробів. На молочну промисловість припадає близько 30%, а інша частина використовується у виробництві шоколадних виробів, кондитерських начинок, продукції швидкого приготування.

На ринку України маргарин виробляють 12 спеціалізованих підприємств. Найбільші виробники маргпродукції та спецжирів – ПГ «Креатив» (28%), Запорізький (23%) та Вінницький ОЖК, Харківський та Львівський ЖК, Київський ОЕЗ, частка яких у загальному виробництві становить 86%.

У 2009 р. загальний обсяг виробництва майонезу і соусів в Україну склав 162,225 тис. т., що складає 92,3% від аналогічних показників 2008 р. Основною тенденцією розвитку ринку майонезу у 2009 р. було зниження рівня споживання. За різними оцінками, його спад склав 10-15% відносно минулого року.

Однією з важливих проблем підприємств олійно-жирового комплексу України є питання якості продукції, оскільки соняшникова олія, що постачається на експорт, повинна відповідати певним загальноосвітнім стандартам і правилам. На сьогодні в Україні недосконала система стандартизації та сертифікації олійно-жирової продукції, що експортується, що породжує конфліктні ситуації між експортерами та споживачами.

Так, у квітні 2008 року Україна отримала від Європейської комісії інформацію про виявлення технічного масла у соняшниковій олії і після тривалих консультацій було прийнято рішення про заборону імпорту соняшникової олії до країн ЄС.

Наслідком зазначеного інциденту стало обмеження продажів у даному напрямку і посилення контролю з боку країн Євросоюзу, у результаті чого експортні можливості України у цьому сегменті різко скоротилися, а налагоджені ринки збуту були втрачені.

Головною умовою Єврокомісії для відновлення імпорту української олії було впровадження на всіх підприємствах України системи безпеки харчових продуктів НАССР.

Незважаючи на те, що вже до вересня 2009 року систему НАССР було впроваджено практично на всіх заводах, що виробляють соняшникову олію, відновити експорт по налагоджених раніше каналах, а найголовніше, репутацію України як надійного ділового партнера і постачальника якісної продукції, виявилося набагато складніше.

З України в основному експортується нерафінована олія. Зараз на вітчизняних підприємствах докладається багато зусиль для нарощування експорту олії рафінованої дезодорованої фасованої. Для цього заводи обладнано сучасними комплектними імпортними лініями з рафінації, дезодорації і фасування олії.

Але в умовах жорсткої конкуренції, а також через те, що в країнах ЄС, Туреччини та Близького Сходу побудовано заводи, які орієнтовані на очищення української соняшникової олії, темпи зростання експорту української рафінованої олії дуже низькі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, Україна має значний експортний потенціал, бо виробництво та споживання олійно-жирової продукції увесь час збільшується як в Україні, так і у світі в цілому. Жорстка конкуренція на зовнішньому ринку олійно-жирової продукції вимагає дотримання всіх вимог щодо якості продукції, що експортується.

Тому необхідно розробити відповідну нормативно-правову базу для здійснення контролю за якістю та безпечністю олійно-жирової продукції, дотримання вимог до виробництв та стану технологічної документації.

Соняшникова олія є сировиною для виробництва інших видів олійно-жирової продукції, а тому слід поступово скорочувати частку нерафінованої олії в структурі експорту та сприяти розширенню асортименту експортованої олійно-жирової продукції з високим ступенем обробки.

Через те, що олійно-жирова промисловість має стратегічне значення для продовольчої безпеки України, державний контроль та регулювання її діяльності має бути обов'язковим. Саме державне регулювання може відродити олійно-жирову галузь чи загальмувати її розвиток.

Список використаної літератури

1. Шумейко В. М. Вплив державного регулювання на ринок олійно-жирової продукції в Україні / В. М. Шумейко // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. молодих учених та аспірантів [Вип. 22]. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 93–102.
2. Волощук О. Г. Особливості та умови формування економічної ефективності виробництва продукції підприємств олійно-жирової промисловості / О. Г. Волощук // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 53–56.
3. Украина – лидер по экспорту подсолнечного масла [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ubr.ua/market/agricultural-market/ukraina-lider-po-eksportu-podsolnechnogo-masla-58549.
4. Штрубенхоф Х. Оцінка впливу скасування експортного мита на насіння соняшнику на економіку України / Х. Штрубенхоф, А. Ліссітса, В. Лапа, С. Кандул [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agribusiness.kiev.ua/img/zstored/files/Report_UKR.pdf.
5. Осташко Т. Ризики для сільського господарства від встановлення зони вільної торгівлі з ЄС / Т. Осташко // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 57–69.
6. Страшинська Л. В. Основні тенденції регіонального розвитку підприємств на ринку олії / Л. В. Страшинська // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 79–85.
7. Осташко Т. Оцінка ефективності державного регулювання експорту та експортних цін на ринку зернових та олійних культур в Україні / Т. Осташко, Н. Сеперович, О. Протченко, В. Колісник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.amdi.org.ua.

Прийнято до друку 29.06.2011

УДК: 336.71

Завадська Д.В.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню особливостей фінансової стійкості банку та можливих шляхів її підвищення в Україні. Проведено порівняння понять «надійність», «стійкість», «стабільність» та «фінансова стійкість» банку. Визначено чинники впливу на фінансову стійкість банківських установ.

The article is intended to introduce the especially financial stability of bank and the possible ways to improve it in Ukraine. The term comparison «reliability», «stability» and «financial stability» of the bank are considered. This paper offers results of the research of the factors impact on the bank financial stability.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків не породжена сьогоденням, вона має корені й у минулому, є складною та до кінця не розв'язаною. Вона існує у розвинених країнах ринкового типу та набула загальнонаціонального значення і для України, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків. Така специфіка полягає, зокрема, в орієнтації банківських установ на порівняно короткий період діяльності, необхідності працювати в умовах підвищеного ризику, який пов'язаний з економічною та політичною нестабільністю у країні. Тому ефективне управління та забезпечення фінансової стійкості має бути основним стратегічним завданням кожного українського банку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Одним із головних факторів розвитку економіки України впровадження інвестиційних програм є банківська система взагалі та банки другого рівня зокрема. Важливою якісною характеристикою банківської системи має бути її стійкість, проблеми регулювання якої в останні роки відображені в цілому ряді фундаментальних робіт провідних учених і фахівців, в яких розроблено теоретичні основи та практичні рекомендації щодо їх вирішення [1, с.125-132; 2, с.223-247; 3, с.294-301]. Однак, ці проблеми настільки складні та багатогранні, що не всі з них достатньо глибоко вивчено. Однією із таких проблем є управління внутрішніми ризиками банку. Рекомендації в цій сфері мають вагоме значення – їхня реалізація дозволить підвищити ефективність діяльності банків та, в свою чергу, надати клієнтам нові можливості задоволення своїх потреб на ринку банківських послуг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні важливе не тільки швидке зростання активів, а й зміцнення фінансової стійкості банку, його наміри залишатися на ринку довго. Над розв'язанням окремих аспектів формування та управління фінансовою стійкістю працюють науковці різних країн, в тому числі й в Україні, а саме: Дж. Синки, П. С. Роуз, О. Бліндюк, І. М. Васькович, А. П. Вожжов, А. Ю. Петров, Л. О. Примостка та інші вчені [4, с.113-121; 5, с.58-74; 6, с.112-174; 7, с.421-435]. Проте слід відмітити, що системні наукові розробки даної проблеми потребують доопрацювання в умовах регулювання сталого розвитку банківської системи в умовах глобалізації. Особливості фінансової стійкості банківської установи вимагають системного вивчення та дослідження, що обумовлює актуальність вибраної теми нашої роботи.

Постановка завдання. Метою роботи є проведення досліджень стосовно визначення складових фінансової стійкості банку та можливих шляхів її управління в Україні. Досягнення поставленої мети зумовлює вирішення наступних завдань, а саме:

– провести порівняння визначення понять «надійність», «стійкість», «стабільність» та

«фінансова стійкість» банку;
- визначити чинники впливу на фінансову стійкість банківських установ;
- дослідити питання щодо визначення та управління ризиками капітальної та ресурсної стійкості банку;
- сформулювати висновки та напрямки подальшої роботи українських банків щодо підвищення їхньої стійкості до фінансових криз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових розробок щодо діяльності банків та ознак, які її характеризують, дає змогу зазначити, що у банківській практиці ототожнюються фінансові категорії «надійність», «стабільність», «стійкість» та розглядаються одна через іншу [8, с.13; 5, с.276]. Оскільки чіткого обґрунтування, розподілу, взаємозв'язку між цими категоріями не надано, пропонуємо наступну схему щодо визначення складових стійкості банку (рис. 1).

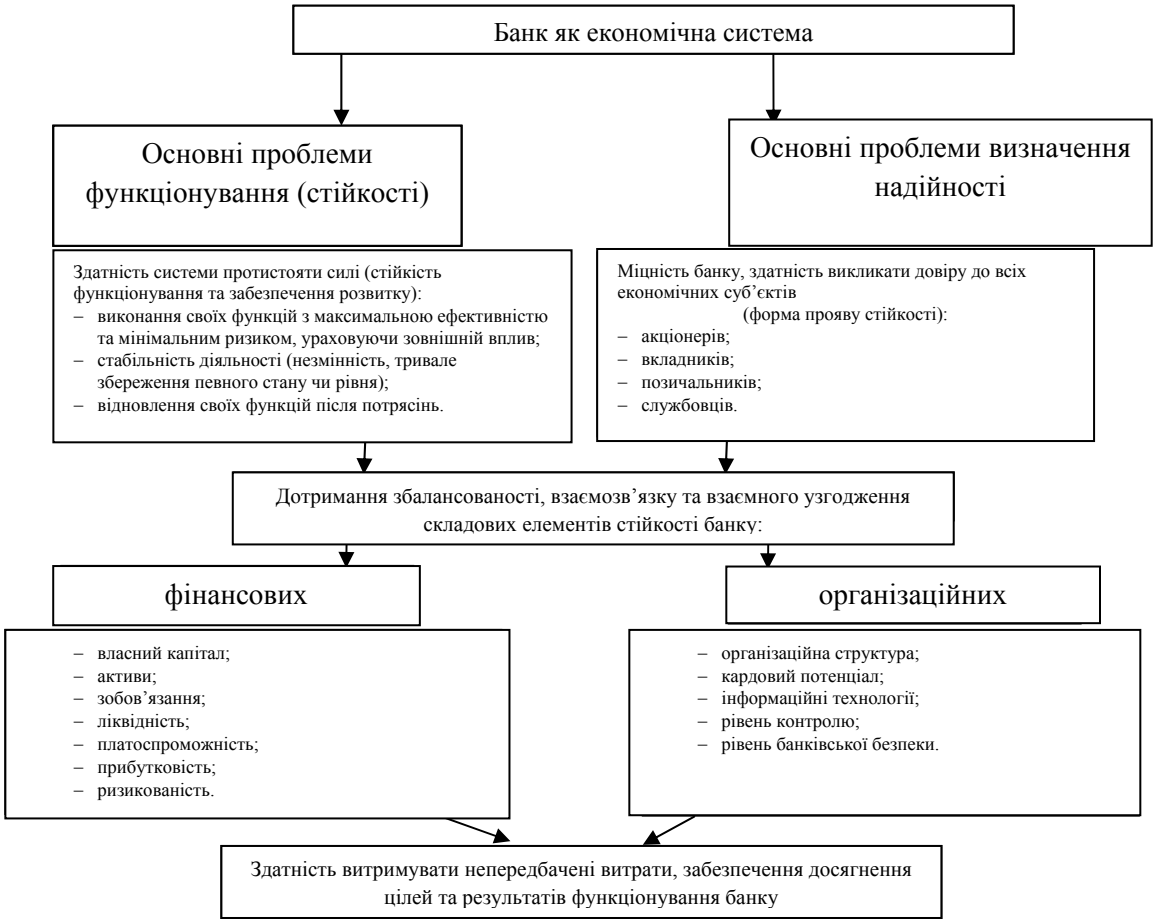


Рис. 1. Складові стійкості банку

Згідно праць сучасних фахівців-економістів сутність фінансової стійкості визначається напрямками, відповідно до яких вона розглядається як:
- відповідність сукупності оптимальних значень певних фінансових показників, що характеризують окремі аспекти фінансового стану банку;
- динамічна категорія «системи трансформації ресурсів та ризиків», яка буде повноцінно виконувати свої функції, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища;
- складова загальної стійкості банку, до якої, окрім фінансової стійкості, введено капітальну стійкість ресурсної бази, комерційну та організаційно-структурну стійкість [9, с.33-37]. Зокрема, капітальну стійкість вважають базовою у забезпеченні загальної стійкості.

Таким чином, під стійкістю банку розуміють системну якісну характеристику стану банку, що обумовлена дотриманням збалансованості, взаємозв'язку і взаємного узгодження складових елементів: фінансових (власного капіталу, активів та зобов'язань, ліквідності, платоспроможності, прибутковості, ризиків) й організаційних компонентів (організаційна структура, кадровий потенціал, інформаційні технології та рівень контролю і банківської безпеки), котрий відображає здатність витримувати непередбачені втрати й забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей та високі результати функціонування.

Далі, на думку автора, доцільно більш детально розглянути внутрішні фактори впливу на фінансову стійкість, зокрема на стійкість капітальної та ресурсної бази, оскільки саме на них банк може впливати.

Сукупність внесених засновниками та акціонерами власних коштів становить капітал банку. Обсяг зазначених коштів зростає у результаті ефективної банківської діяльності в процесі капіталізації прибутку, а також за рахунок додаткових внесків учасників банку (кредитно-інвестиційна, емісійна та фондова політика банку).

Органи державного регулювання використовують капітал як принциповий регулятор діяльності банку в довгостроковій перспективі, за допомогою якого банку диктуються норми економічної поведінки відповідно до постанови Правління НБУ «Про підходи до впровадження Базеля-II» [10, с.2-6]. Основною метою другої Базельської угоди є перетворення порядку оцінки капіталу на процес, що є дуже чутливим до ризику. Дане перетворення з одного боку буде сприяти формуванню оптимального розміру капіталу, а з іншого – зниженню чутливості банку до ризиків (рис. 2).

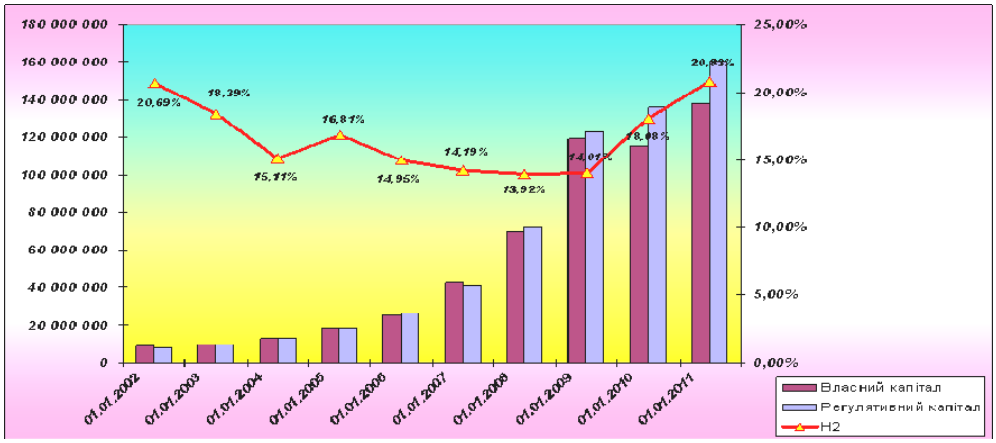


Рис. 2. Рівень капіталізації банківської системи України за 2002-2010 рр. [11]

Згідно рис. 2, дотримання вимог достатності капіталу українськими банками (показник адекватності регулятивного капіталу) за останні 5 років в цілому по банківській системі мав нестабільну динаміку. За станом на 01.01.2011 р. норматив Н2 (нормативний показник адекватності регулятивного капіталу) в цілому по банківській системі вдвічі перевищував граничне значення – 20,8 % (при нормативному значенні – не менше 10%). Високе значення нормативу Н2 обумовлено неврахуванням в Україні при розрахунку нормативу адекватності регулятивного капіталу ринкового та операційного ризику, як це передбачено рекомендаціями Базельського комітету.

Стійкість ресурсної бази – це важлива складова фінансової стійкості банку. Вона охоплює такі аспекти: залежність діяльності банку від стану економіки країни в цілому; контроль галузевих (відомчих) фінансових потоків; ступінь інтегрованості у систему міжбанківських відносин; зміст і рівень співробітництва банку із суб'єктами ринкової інфраструктури (банками, клієнтами тощо); обслуговування коштів бюджету; стабільність поповнення ресурсної бази банку; концентрація вкладів фізичних осіб у загальному обсязі пасивів банку тощо [12, с. 202] (рис. 3).

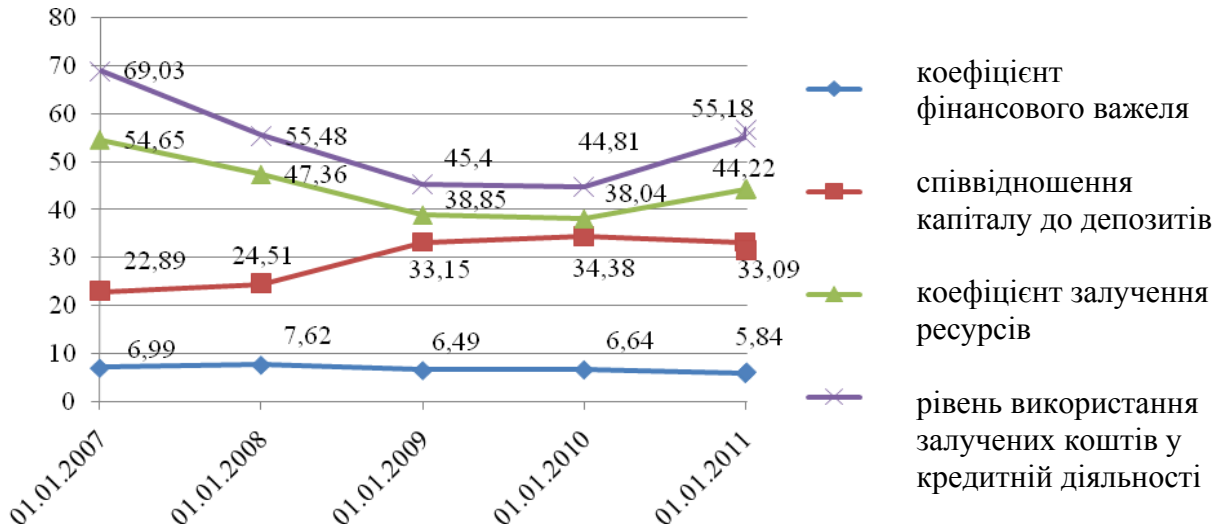


Рис. 3. Динаміка показників капітальної стійкості та ділової активності банків України за 2006-2010 рр. [13]

Важливе значення, на думку автора, в умовах виходу з фінансової кризи мають ризики, які пов'язані з депозитними операціями, які, у свою чергу, є головним джерелом банківських ресурсів і визначають можливості банку щодо нарощування обсягів кредитно-інвестиційних вкладень.

Стійке зростання депозитної бази має велике значення й для забезпечення ліквідності банківської установи. Однак, стабільність депозитної бази досить умовна, тому що на її формування впливають зовнішні та внутрішні чинники, такі як: економічні, політичні кризи, недоліки організації роботи всередині самого банку тощо.

Найдоступнішим із інструментів капіталізації грошових заощаджень для вкладників є депозити. Відносини, що виникають між вкладником і банком, регламентовані Положенням «Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами», затвердженим Постановою Правління НБУ від 03.12.2003 г. № 516 [14].

Але вкладники можуть зіштовхнутися з депозитним ризиком, який представляє собою можливість повного (часткового) або несвоєчасного повернення вкладів, що може бути викликано банкрутством банку чи іншими причинами.

Таким чином, з позиції клієнта депозитний ризик – це ризик втрати вкладником своїх заощаджень. У той же час депозити є єдиним інвестиційним інструментом, що захищений державою, тобто в даний момент створена та діє система гарантування вкладів.

Однією з причин, коли в банку виникає найбільший попит на ліквідні кошти, є депозитний ризик. У цьому випадку відбувається дисбаланс грошових потоків, викликаний дефіцитом коштів. Це підкреслює причинно-наслідковий зв'язок між депозитним ризиком банку та ризиком ліквідності.

Наслідки депозитних ризиків носять руйнівний характер для банківської системи, що особливо відстежується в кризові періоди, коли спостерігається значний відтік вкладів і скорочення кредитно-інвестиційного потенціалу банків країни (рис. 4).

До основних чинників виникнення депозитного ризику відносять:

– зовнішні: економічна та політична нестабільність; форс-мажорні обставини; неефективна система гарантування вкладів; законодавчі зміни, посилення конкуренції; зміна кон'юнктури ринку; нестабільність соціальних умов; зниження довіри до банків; негативна інформаційна компанія по відношенню до банку;
– внутрішні: фінансові проблеми у банку; операційно-технологічні причини (збої у роботі

комп'ютерних систем, їх поломка, моральний знос); недостатня кваліфікація та некомпетентність працівників і керівництва; недостатність фінансового інжинірингу; зниження якості обслуговування клієнтів; погіршення якості та асортименту послуг; помилки в прийнятті рішень, відсутність, неточність інформації в банку, асиметрична (неповна) інформація; особистість співробітника, що працює з клієнтом – операційні ризики.

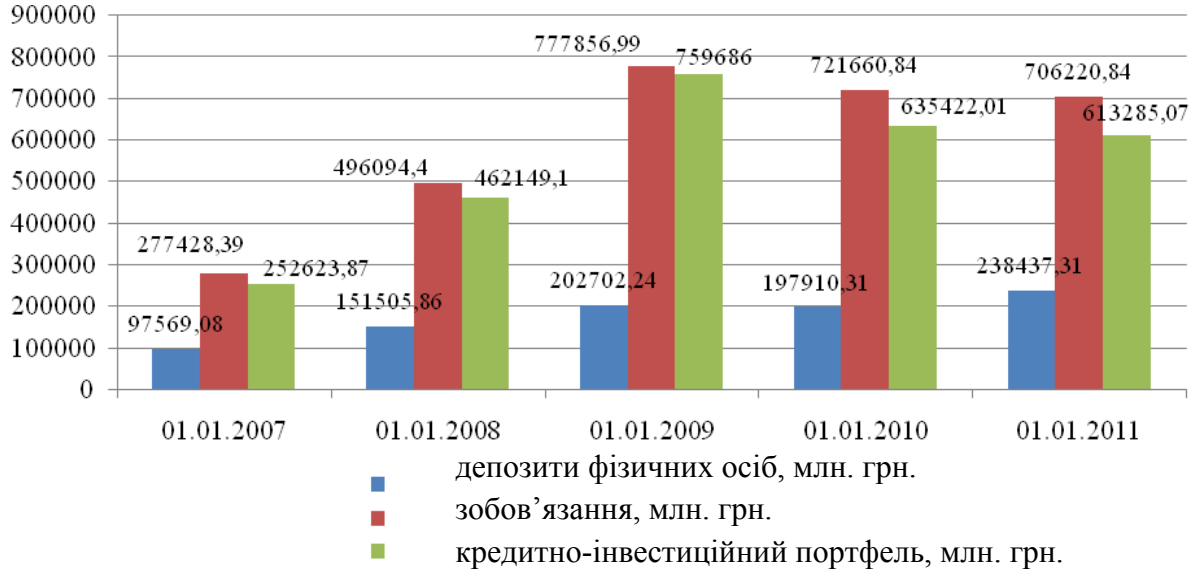


Рис. 4. Основні показники розвитку банківської системи України за 2006-2010 рр.

Таким чином, депозитний ризик стосовно банку пов'язаний з погіршенням фінансового стану економіки в цілому (ризик країни), клієнта або банківської установи, що призводить до непередбаченого зменшення ресурсної бази останнього. Ризик проявляється при:

- невизначеності щодо переведення розрахункового або поточного рахунку клієнта в інший банк;
- масовому закритті або достроковому вилученні вкладів – втрата коштів клієнтів, що змушує банківські установи проводити значну маркетингову роботу щодо залучення різного роду ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Згідно вище наведеного матеріалу, автором зроблено такі висновки.

1. Ринкова категорія «фінансова стійкість банку» відображає фінансовий стан банківської установи в існуючому середовищі. Звідси можна виділити основні параметри фінансової стійкості банку: соціально-політична ситуація в країні, її загальноекономічний стан, стан фінансового ринку, внутрішня стійкість банку, що вважаються загальними для всіх банків й істотно впливає на досягнення ними стану фінансової стійкості.
2. Фінансова стійкість забезпечується, перш за все, внутрішніми характеристиками банку. Завдяки стійкості забезпечується життєздатність та стабільний розвиток банку в межах відповідно до обраної стратегії в умовах конкурентного ринку (рис. 3).
3. Визначальними поняттями фінансової стійкості банку є «ліквідність» (стійкість ресурсної бази) і «платоспроможність» (капітальна стійкість).
4. Загальноекономічна стійкість банку, зокрема фінансова, забезпечується урівноваженим й збалансованим зростанням основних позитивних параметрів (статутного капіталу, резервів, активів, рівня ліквідності, платоспроможності та прибутковості) й зниженням негативних параметрів (ризикованості, неякісних проблемних активів, неврівноваженості між активами й пасивами) відповідно до визначених тактичних та стратегічних цілей функціонування банків.
5. Не врахування таких ризиків, як ринковий та операційний при розрахунку нормативу Н2,

не дозволяє об'єктивно оцінити достатність капіталу для забезпечення стабільного розвитку українських банків та їхньої стійкості щодо фінансових криз. У зв'язку з цим особливого значення набуває прискорення впровадження нововведень Базельського комітету з банківського нагляду, передбачених Базелем ІІІ.

6. З боку Національного банку України не розроблено нормативні документи, які б відображали, наприклад, сутність, особливості оцінки депозитних ризиків банків, як це зроблено для кредитного, процентного, валютного, ринкового, операційно-технологічного, юридичного, стратегічного ризиків, ризику ліквідності та ризику репутації (рис. 5) [15].

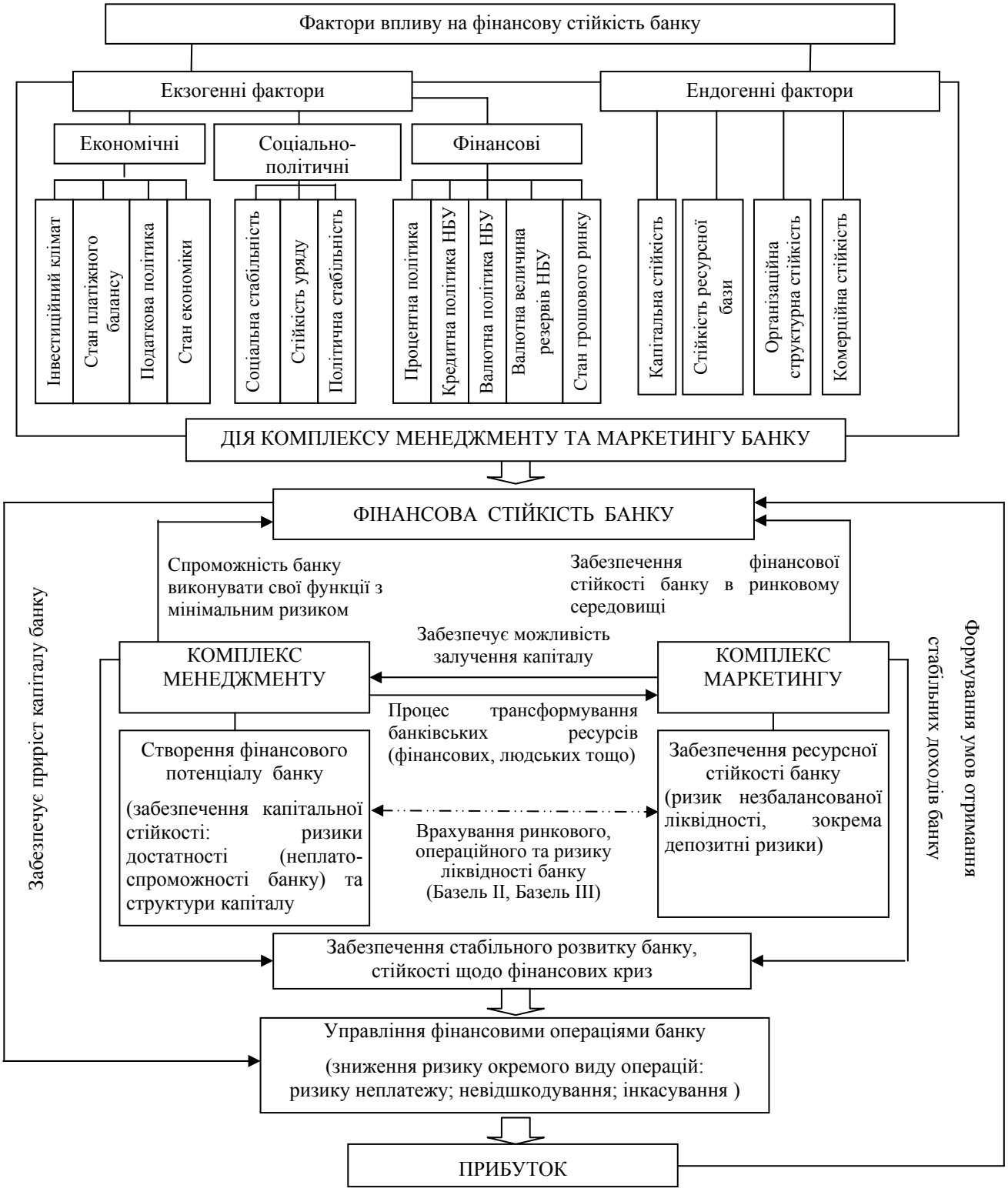


Рис. 5. Забезпечення фінансової стійкості банку

7. Завжди є ризик, який не підлягає страхуванню – невизначеність, перед якою опиняються відповідальні особи банків. І замість максимального збільшення прибутків в умовах сталого розвитку української банківської системи в умовах глобалізації, на наш погляд, банківські установи повинні приймати рішення щодо виявлення, класифікації, оцінки, ранжуваннння та відбору, розробки заходів щодо запобігання чи обмеження, оцінки економічної ефективності управління ризиками. Це необхідно для того, щоб з настанням найгірших подій вижити.

Список використаної літератури

1. Вовчак О. Д. Банківська справа: [навч. посіб.] / О. Д. Вовчак, Н. М. Руцишин. – Львів: Новий світ-2000, 2008. – 512 с.
2. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: [монографія] / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлик. – Тернопіль, 2009. – 257 с.
3. Кузнєцова Л. В. Теоретико-методологічні засади фінансової діяльності банку: [монографія] / Л. В. Кузнєцова. – Одеса: «Атлант», 2009. – 324 с.
4. Синки Дж. Управление финансами в коммерческих банках / Дж. Синки; [пер. с англ.]. – М.: Cattalaxy, 1994. – 820 с.
5. Вожжов А. П. Процессы трансформации банковских ресурсов: [монографія] / А. П. Вожжов. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, 2006. – 339 с.
6. Петров А. Ю. Комплексный анализ финансовой деятельности банка / А. Ю. Петров, В. И. Петрова. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 560 с.
7. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент банку: [навч. посіб] / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 1999. – 280 с.
8. Коваль В. М. Надійність і стійкість комерційного банку: оцінка та регулювання: [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.]; спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В. М. Коваль. – К., 2001. – 17 с.
9. Антропов Д. Л. Интегрированный риск-менеджмент в системе управления банком / Д. Л. Антропов // Деньги и кредит. – 2005. – № 1. – С. 33–37.
10. Кротюк В. Нова концептуальна редакція Базельської угоди про капітал / В. Кротюк, О. Куценко // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 3. – С. 2–6.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gv.ua.
12. Завадська Д. В. Маркетинг у банку: теорія та методологія: [монографія] / [Д. В. Завадська, Л. В. Жердецька, Л. В. Кузнєцова]. – Одеса: «Атлант», 2010. –717 с.
13. Офіційний сайт Асоціації Українських банків. Аналітика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112.
14. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами. Постанова Правління Національного банку України від 03.12.2003 р. – № 516 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kiev.liga.ua.
15. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків». Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.kiev.liga.ua.

Прийнято до друку 20.05.2011

УДК 336.71

Звєряков О.М.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

У статті здійснено аналіз наукової літератури з питань антикризового управління банківськими системами та установами. Сформульовано власне визначення терміну «антикризове управління банківською системою», розкрито сутність антикризового управління банківською системою, визначено питання та аспекти антикризового управління банківською системою.

Article reviewed the scientific literature on anti-crisis management banking systems and institutions. Their own definition of «anti-crisis management banking systems» have made. The essence of anti-crisis management banking system is revealed issues and aspects of anti-crisis management banking systems are identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Залежно від сфери і галузі застосування антикризового управління, воно може набувати специфічних ознак. Особливо це стосується банківських установ та банківської системи, зважаючи на те, що вони створюють специфічний продукт і послуги, а їх діяльність постійно супроводжується всілякими ризиками та загрозами. Тому для них антикризове управління у всіх його проявах повинно бути не лише об'єктивною необхідністю, а важливою складовою повсякденного функціонування – різноманітні ризики і кризові ситуації супроводжують банківські установи з часу їх створення – відсутність якої знижує ефективність банківської системи та установ, рівень довіри до них.

Внаслідок цього виникає потреба у визначенні сутності та засад здійснення антикризового управління банківською системою, ролі та участі в ньому органів державного управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різні аспекти антикризового управління в банківських системах та установах висвітлено у дослідженнях та працях зарубіжних та вітчизняних науковців. Серед них слід відмітити праці Г. Юна, Г. Таля, А. Тавасієва, В. Глущенка, К. Горелікова, А. Грязнової, Е. Короткова, О. Лаврушина, Є. Назарової, О. Дзюблюка, В. Міщенка, Р. Михайлюка, В. Коваленко, О. Крухмаль та ряду інших. Крім того, проблеми антикризового управління банком висвітлено фахівцями міжнародних фінансових організацій, дослідження і публікації яких мають практичні рекомендації урядам держав та напрацювання по подоланню кризових явищ в банківських системах деяких держав.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень щодо сутності та інструментів антикризового управління, а також підвищення актуальності та практичної значущості цієї проблеми останнім часом, вона поки що залишається не вирішеною остаточно. Ґрунтовного дослідження потребує комплекс питань щодо упорядкування категорійно-понятійного апарату, а також аналізу та систематизації інструментарію антикризового менеджменту, що застосовується у провідних банках світу. Зазначене зумовлює актуальність та необхідність проведення подальшого дослідження даної проблеми.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація і критичне узагальнення теоретичних надбань учених щодо формування визначення сутності та засад здійснення антикризового управління банківською системою і окремою банківською установою, а також надання рекомендацій щодо розроблення та впровадження дієвих інструментів

антикризового менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на широке застосування в економічній теорії та практиці терміну «антикризове управління», тлумачення його сутності є неоднозначним. У зв'язку з цим, для розробки обґрунтованих пропозицій щодо антикризового управління банком необхідно передусім уточнити його значення.

Зважаючи на те, що точний переклад слова «crisis» означає – «перелом», crisis management – це управління найбільш кризовими («переломними») ситуаціями.

В західній літературі антикризовий менеджмент часто визначається як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання, при цьому основна увага акцентується саме на виживанні. Водночас підкреслюється позитивний характер криз, а антикризовий менеджмент визначається як створення інструментів, які дозволяють повідомити про наближення переломного періоду та необхідності розробки нового курсу розвитку.

У вітчизняній літературі антикризове управління розглядається як система управління, що має всебічний характер та направлена на попередження і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких, як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація).

Дослідженню проблем антикризового управління банками, банківською системою присвячено певна кількість робіт зарубіжних та вітчизняних науковців, але не всі вони мають комплексний характер, не завжди охоплюють всі його аспекти. На сьогодні у вітчизняній та у зарубіжній науковій літературі використовуються різні терміни та визначення для його окреслення (табл. 1).

Таблиця 1

Визначення антикризового управління банківською системою

Автори визначень	Визначення антикризового управління банківською системою
О. Дзюблюк, Р. Михайлюк	Механізм управління фінансовою стійкістю – цілісна система взаємопов'язаних елементів, що відображають відповідні заходи банківського менеджменту з управління фінансовою стійкістю комерційних банків [1, с.55-68].
А. Тавасієв	Антикризове управління в банку – це управлінський процес, що має упереджувальний характер, здійснюється на стратегічних засадах, починається та продовжується з перших днів існування банку, постійно і завжди [2, с.144-147].
В. Коваленко, О. Крухмаль	Антикризове управління банківською системою передбачає систему управлінських заходів та рішень щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання криз і їх причин на всіх рівнях банківської системи [3, с.87-93].
В. Шпачук	Антикризове управління банківською системою – це комплекс управлінських дій, спрямований на підтримання стійкого, стабільного стану банківської системи протягом всього періоду її функціонування, який може бути швидко адаптований та змінений залежно від стану зовнішнього та внутрішнього середовища [4].

Дані наведеної таблиці свідчать, що деякі автори виділяють окремі поняття антикризового управління (управління всередині банківської установи) та антикризового регулювання (зводиться до впливу ззовні). Зважаючи на значний рівень ризиковості банківської діяльності, ряд науковців замість антикризового управління використовують поняття управління фінансовою стійкістю [1]. За своєю сутністю воно є подібним до

антикризового управління, адже антикризове управління також спрямоване на підтримання фінансової стійкості та платоспроможності банківських установ, їх спроможності дотримуватись та виконувати взяті на себе зобов'язання тощо.

Синтезуючи наукові надбання щодо визначення поняття «антикризове управління банком», ми вважаємо, що антикризове управління банком – це система управлінських заходів щодо діагностики, нейтралізації і подолання кризових явищ і їх чинників на макро-, мезо- та мікрорівнях економіки з метою мінімізації збитків від кризи та створення умов щодо подальшого розвитку банківської установи. Перевагою зазначеного визначення, на наш погляд, є його конкретність та виділення комплексу управлінських рішень.

Система зазначених заходів повинна розроблятись залежно від специфіки кризи, сфери її впливу та гостроти. Вочевидь, вона може бути ефективною лише за умови розробки єдиної програми дій на всіх рівнях управління у сфері банківської діяльності. У цьому зв’язку доцільно зауважити, що на макрорівні мають реалізуватись стратегічні заходи антикризової політики держави, на мезорівні, в тому числі, в банківській системі, здійснюється комплекс заходів щодо фінансового оздоровлення банків, на мікрорівні, в тому числі в окремих банках, створюється комплексна система антикризового управління, яка включає різноманітні заходи – від окремих заходів з фінансового оздоровлення, коригування стратегії банку до реструктуризації або навіть ліквідації банку.

В умовах світової фінансової кризи та зростання неплатоспроможності діяльності вітчизняних банків реалізація антикризового управління, зорієнтованого як на попередження, так і на подолання кризових явищ, стає необхідністю для здійснення ефективної діяльності всіх банківських установ. Тому, для впровадження антикризового менеджменту у банках України важливим є вивчення не тільки теоретичних розробок, але й практичних аспектів даного виду управління в банках розвинутих країн.

Необхідно відмітити, що антикризове управління повинно формуватися відповідно до вимог певних принципів. Одним з головних принципів є, на думку автора, першочерговість заходів щодо мінімізації впливу кризи. Завдання по виконанню цього принципу покладаються на самі банківські установи, які відповідають за свою безпеку та стабільність. У випадку, коли банки вже не можуть запобігти розвитку кризових явищ, відповідальні органи державної влади здійснюють антикризові заходи. Зазначене свідчить про необхідність вивчення механізмів та інструментів антикризового управління у провідних банках світу.

У США, країнах Євросоюзу, в Японії, Індії у діяльність банків впроваджується управління безперервністю бізнесу (Business Continuity Management або BCM). За визначенням Інституту безперервного планування [5], BCM являє собою цілісний управлінський процес, який дозволяє ідентифікувати потенційні загрози та створити основу для забезпечення стійкості та можливості ефективно реагувати на проблеми, які загрожують інтересам головних акціонерів, репутації, бренду та вартості основних активів.

Відповідальними за формування та реалізацію таких антикризових планів, як правило, є працівники спеціально сформованих підрозділів. У разі, якщо банк невеликий, утримання спеціального персоналу є недоцільним. На такий випадок у деяких країнах для полегшення впровадження управління безперервністю бізнесу законодавчо розроблені методології розробки антикризових планів для різних видів діяльності банку. Так, у США [6, с.84-90] сформовано конкретну систему щодо розробки плану управління безперервністю діяльності в умовах даної країни, яка містить типові плани, методологію, сутність передбачення кризових ситуацій тощо. Впровадження такої концепції в діяльність значно спрощує антикризове управління банків.

Зазначимо, що практичні надбання провідних банків світу є дуже корисними для аналізу та впровадження в українських банківських установах. Проте, використовуючи зарубіжний досвід, не можна сліпо копіювати всі інструменти антикризового менеджменту: їх впровадження потребує пристосування до реалій вітчизняного фінансового та банківського устрою. Отже, формування системи антикризового управління на основі

теоретичних розробок і досвіду провідних зарубіжних банків є провідним завданням для вітчизняних банків.

У сучасних умовах економічного розвитку України зберігається високий рівень вразливості банківського сектору та його установ щодо накопиченого системного ризику та виникнення нових ризиків, кризових ситуацій і загроз безпеці їх діяльності.

Для підтримання надійності банків та підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи, насамперед, необхідно виявити фактори, які мають негативний вплив на банківський сектор. Існують різні наукові підходи щодо визначення сукупності факторів впливу на банківські кризи та їх класифікації, які постійно видозмінюються залежно від специфіки кризи та її масштабів. Враховуючи особливості сучасної банківської кризи, автор пропонує фактори впливу на банківські кризи класифікувати на макроекономічні, мікроекономічні та інституційні.

Варто зазначити, що збільшення ступеня відкритості національних економік посилює роль зовнішніх шоків щодо розгортання банківських криз. Особливо несприятливий вплив зовнішні шоки мають на країни з ослабленою валютою, високим рівнем доларизації економіки, значним дефіцитом бюджету, відносно невеликим розміром ВВП, слабким регулюванням та недостатньо розвиненими фінансовими ринками та банками.

У зв’язку з цим, до макроекономічних факторів автором віднесено: стан національної економіки, різкі коливання процентних ставок, зовнішньоекономічні чинники (підвищення цін на нафту та інші основні імпортні товари, подорожчання обслуговування зовнішнього боргу в результаті різкого підвищення процентних ставок, різке зростання зовнішнього боргу за рахунок збільшення запозичень на міжнародному ринку капіталів), незбалансовану стабілізаційну політику, ринкові реформи, фіксований валютний курс.

Очевидно, що ступінь впливу макроекономічних факторів на виникнення кризи в економіці будь-якої держави, а відповідно й в банківській системі країни, залежить від багатьох умов. У зв'язку з цим важливо виділити основну причину, а саме – стан банківського сектору до початку економічної кризи, адже його стабільність та безпечний розвиток залежить, в першу чергу, від стійкості окремих банків, які є основними елементами банківської системи.

До мікроекономічних факторів банківських криз, в першу чергу, слід віднести якість банківського менеджменту, оскільки особливості корпоративного управління представляють собою реакцію банківських установ на несприятливі зміни в економічному середовищі. Слабкість менеджменту проявляється у невмінні найти оптимальний баланс між ризиком та доходністю, а втягнення банків у високо ризиковані операції та недостатній рівень професіоналізму обертається для них великими втратами.

Крім того, на думку автора, до мікроекономічних факторів, пов'язаних з деформацією ринкових відносин, можна віднести активізацію негативної ділової практики в банківській діяльності, яка обумовлена порушенням норм правового регулювання і є однією із форм прояву недобросовісних конкурентних умов та представляє собою частину відносин тіньової економіки, включаючи шахрайську поведінку. В певній мірі негативна ділова банківська практика (проведення кредитних валютних, документарних операцій, ведення бухгалтерського обліку, недобросовісні відносини з діловими партнерами та ін.) супроводжується ризиками, причому виникнення нових інструментів та механізмів сприяє появі нових методів порушень, шахрайств та інших негативних явищ в діяльності банків, багато з яких використовують практику переказу у віртуальний простір своїх фінансових трансакцій.

Найбільш суттєвий вплив на кризи здійснюють інституційні фактори банківських криз, які в сукупності з макроекономічними та мікроекономічними факторами безпосередньо позначаються на ефективності функціонування банківського сектору, зокрема: стан нагляду та регулювання банківської системи, стан нормативно-правової бази та банківської звітності, несвоєчасна реакція центрального банку на неспроможність банків, організація системи страхування банківських депозитів. Таким чином, стає очевидним, що виникнення

банківської кризи ставить під загрозу нормальне функціонування економіки, паралізує не тільки економічне життя, але і взаємини в основних сферах людського життєзабезпечення, загрожуючи безпеці і стабільності держави.

У зв'язку з цим, попередження банківських криз є однією з пріоритетних задач в управлінні банком, а усвідомлення загроз, що несуть в собі банківські кризи для економіки, стало стимулом для розвитку та удосконалення антикризового управління, яке покликане стати важливим елементом банківського менеджменту та сприяти виявленню внутрішніх і зовнішніх факторів ризику, симптомів і причин криз та неможливості переходу одних видів ризику в комплексну (системну) банківську кризу.

З метою попередження банківських криз, їх локалізації та нівелювання необхідно мати чітко налагоджений механізм антикризового управління, направлений на організацію та проведення комплексу заходів щодо упередження та виходу банківської системи із кризи. Саме комплексний підхід до проблеми антикризового управління та регулювання в системі «діагностика кризових явищ – удосконалення механізму антикризового управління – моделювання процесів управління банківською системою» є запорукою успішної реалізації стратегії банківського менеджменту в цілому (рис. 1).

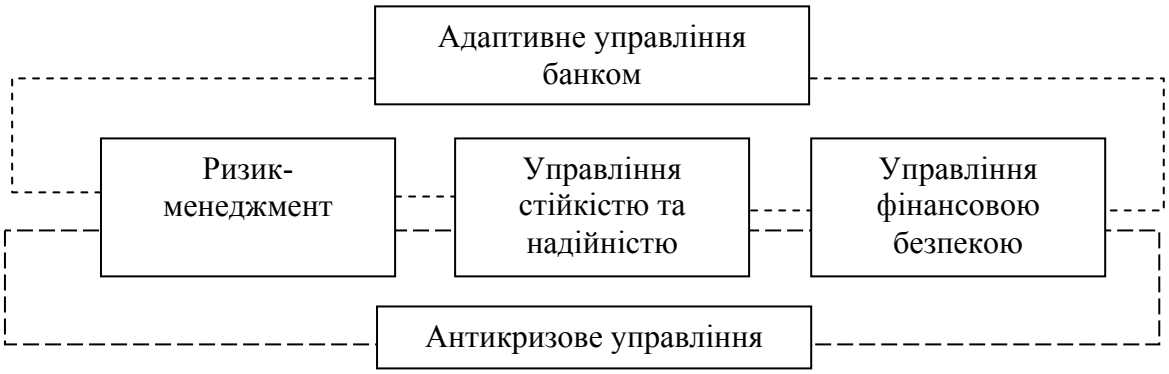


Рис 1. Антикризове управління в системі управління банківськими установами

Варто зазначити, що кожний вид управління має здійснюватися споріднено з іншим, і результати одного виду управління можуть бути передумовами іншого. Тобто в цілому управління є інтегративним процесом, який спирається на комплекс принципів, які є загальними і необхідними для кожного його підвиду. Однак кожний напрям управління є його специфічним відокремленням і характеризується певними індивідуальними ознаками і принципами. Такі індивідуальні принципи називаються спеціальними.

Наприклад, до принципів антикризового управління необхідно віднести:

- принцип важливості боргу: всі борги підприємства повинні ранжуватися за важливістю, яка визначається за допомогою коефіцієнта важливості боргу;
- принцип ступеня неспроможності: стратегія та обсяг антикризових заходів повинні безпосередньо залежати від близькості підприємства до стану банкрутства;
- принцип оптимізації кадрового персоналу: в ході кризи певна частина попереднього персоналу скоротиться, а певні напрями діяльності необхідно буде започаткувати з новим кадровим потенціалом;
- принцип мінімізації ліквідації: пріоритет має надаватися заходам реорганізації, підтримки, а не банкрутства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Завдання управління банком є надзвичайно актуальним за сучасних умов економічної кризи, яку переживає світове суспільство. Враховуючи важливість цього завдання, потрібно виявити та реально оцінити існуючі недоліки в системі управління та застосувати такі напрями, інструменти та механізми управління, які забезпечать надійність світових фінансів і стійкість економічного розвитку України у майбутньому.

Антикризова складова завжди була доволі важливою в процесі управління у банківських установах та системах, в забезпеченні та зміцненні фінансової стійкості

банків, а останнім часом об'єктивна необхідність антикризового управління банківською системою стала справжньою вимогою. Але якщо на макро- та мезорівнях завданням держави та центральних банків є запровадження та забезпечення функціонування такої системи, то на мікрорівні завдання створення відповідних систем покладається на акціонерів та менеджерів, а завдання держави зводиться до контролю та нагляду за їх функціонуванням [4].

Антикризове управління в банківських установах та системах повинно бути щоденним, безперервним, триваючим протягом всього періоду їх функціонування, дієвим управлінським процесом, де суб'єктом виступають органи державного управління, а об'єктом – банки та банківська система. Комплексний підхід до проблеми антикризового управління банківською системою, якісна взаємодія (горизонтальна та вертикальна) всіх рівнів управління дозволить отримати довготривалий ефект. В сучасних умовах розвитку економіки України та вітчизняної банківської системи до першочергових заходів щодо подолання негативного впливу фінансово-економічної кризи на діяльність вітчизняних банків в рамках реалізації системи антикризового управління необхідно:

- розробка економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища банку з метою раннього виявлення «слабких сигналів» щодо загрози виникнення кризи;
- впровадження стратегічного контроллінгу діяльності банку і розробка стратегії запобігання його фінансовим проблемам, оперативна оцінка і аналіз фінансового стану банку, виявлення можливості настання банкрутства;
- розроблення політики діяльності банку в умовах кризи та виходу з неї;
- постійний облік ризику кредитної діяльності і розробка заходів щодо його зниження;
- на законодавчому рівні потребує негайного вирішення проблема відповідальності власників банків за агресивний менеджмент, який призводить до накопичення ризиків банку;
- прискорення прийняття закону про легалізацію доходів, адже це дозволило б, наразі, повернути значні кошти в Україну, що суттєво допомогло б стабілізації банківської системи, зокрема, підвищенню рівня її капіталізації.

Використання вищезазначених рекомендацій, на наш погляд, дозволить подолати негативні наслідки світової економічної кризи, забезпечуючи при цьому надійний та стійкий розвиток вітчизняної економіки та її сектору – банківської системи.

Список використаної літератури

1. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: [монографія] / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 316 с.
2. Тавасиев А. М. Антикризисное управление кредитными организациями / А. М. Тавасиев. – М.: Изд- во «Юнити-Дана», 2006. – 480 с.
3. Коваленко В. В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи: [монографія] / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – 198 с.
4. Шпачук В. В. Сутність, визначення та засади здійснення антикризового управління банківською системою, державо управлінський аспект / В. В. Шпачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal.
5. Glossary of General Business Continuity Management Terms The Business Continuity Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thebci.org/Glossary.pdf.
6. Лепешкин П. Обеспечение непрерывности деятельности: мифы и реальность / П. Лепешкин, А. Чеканов // Аналитический банковский журнал. – 2009. – № 8(171). – С. 84–90.

Прийнято до друку 02.08.2011

УДК 657.37 (477)

Ілюхіна Н.П., Муренко Т.О.

СЬОГОДЕННІ ПРОБЛЕМИ ГАРМОНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В УМОВАХ ПРОЦЕСУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглядаються шляхи гармонізації обліку та звітності щодо інтеграції міжнародних стандартів для підвищення інформативності, прозорості та якості фінансової звітності. Надано рекомендації щодо прийняття рішень в умовах розвитку глобалізації фінансових ринків.

The article considers how to harmonize accounting and reporting for the integration of international standards to increase informativeness, transparency and quality of financial reporting, so that differences in approaches to the content of financial statements considerably complicate the analysis of information and decision making under conditions of globalization of financial markets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важко переоцінити роль якості економічної інформації, що тісно пов'язана з достовірністю та прозорістю фінансової звітності, особливо зараз, коли Україна прийняла новий Податковий кодекс [1, с. 412-456; 2, с. 22-102; 3]. Що це? Початок реформування бухгалтерського обліку та звітності на шляху зближення їх до міжнародної практики? Перші кроки гармонізації обліку та звітності зацікавленості зарубіжних інвесторів і кредиторів з метою уніфікації, упорядкування та взаємної згоди? Полегшує чи це життя українським бухгалтерам?

У статті розглянуті питання адаптації українського процесу реформування в рамках активізованого процесу євроінтеграції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками автори статті приділяли багато уваги дослідженням щодо проблем, обумовлених неузгодженістю бухгалтерського обліку і податкового законодавства як зсередини, так і зовнішньоекономічної діяльності підприємств, а також дослідженням, пов'язаним з необхідним рівнем деталізації показників фінансової звітності, їх співставністю та взаємозв'язком між собою при складанні форм фінансової звітності і, нарешті, використанню інструментів економічного аналізу для отримання більш розкритої картини фінансових результатів господарської діяльності підприємств.

Авторами була досліджена ціла низка проблемних питань, пов'язаних з адаптацією національної системи бухгалтерського обліку, фінансової звітності до міжнародних стандартів, з реформуванням обліку та звітності на шляху їх наближення до міжнародних практик в умовах євроінтеграції і гармонізації національних систем обліку, звітності в рамках світової економіки [4, с.121-124; 5, с.97-99; 6, с.272-276; 7, с.143-145; 8, с.405-411].

Також, багато статей вітчизняних вчених приділялось питанням критеріїв якості показників фінансової звітності, аналізу впливу окремих чинників на достовірність фінансової звітності і впровадження МСФЗ в українську практику тощо [1, с.415; 9, с.88-91].

Однак, аналізуючи публікації останніх років, не можна не помітити, що в умовах економічних, соціальних й політичних змін в Україні та впровадження Податкового кодексу, з'явилися нові проблеми, які потребують негайного вирішення на шляху міжнародного зближення принципів і процедур формування бухгалтерського обліку та звітності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На думку авторів, впровадження нових умов у життєдіяльність українських підприємств згідно норм Податкового кодексу і сучасна плутанина у відношенні складання податкової і фінансової звітності суб'єктів господарювання різних форм власності висвітлює невирішені питання

щодо забезпечення більш прозорої й достовірної фінансової звітності, яка б збільшила рівень довіри до неї з боку вітчизняних й зарубіжних користувачів, тобто наблизила її до гармонізації у відповідності до міжнародних вимог.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є запропонування шляхів гармонізації обліку та звітності з умовами інтеграції міжнародних стандартів для підвищення інформативності, прозорості та якості фінансової звітності, що продиктовано сучасними економічними, соціальними та політичними чинниками. Відмінності у підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації і прийняття рішень в умовах розвитку глобалізації фінансових ринків.

У цьому зв'язку необхідне подальше впровадження шляхів адаптації системи бухгалтерського обліку та системи фінансової звітності до розвитку світових систем цих практик з метою усунення суттєвих відмінностей між обліковими системами світової економічної спільноти.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ринкової економіки в Україні роль ступеня довіри до якості та прозорості показників бухгалтерського обліку, що складають фінансову звітність підприємств, важко переоцінити, оскільки ця інформація цікавить не тільки вітчизняних, але й зарубіжних користувачів.

Сьогодні в світі країн світової спільноти намітилася тенденція посиленої уваги до проблем уніфікації бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Воно й зрозуміло: розвиток економічної інтеграції бізнесу потребує єдиних заходів у розумінні економічного смислу показників, які формують фінансову звітність.

Таким чином, з'явилася об'єктивна потреба в гармонізації національної системи обліку в масштабах світової економіки. Авторами вже були запропоновані деякі шляхи удосконалення передумов для адаптації систем бухгалтерського обліку та фінансової звітності до міжнародних стандартів і інструментів оцінки достовірності показників звітності в системі оціночних показників, як індикаторів діагностики якості [5].

В існуючих умовах впровадження Податкового кодексу в економічне життя України передчасно говорити про гармонізацію національної системи обліку та звітності в масштабах всебічної глобалізації та бажання України приєднатися до країн Європейського союзу. Для цього необхідно зближення принципів побудови «єдиної мови» фінансової звітності, зведених до упорядкування, координації, відповідності та узгодженості загальній практиці формування економічних показників бухгалтерського обліку.

Сьогоденні зміни в українському законодавстві, регулюючі її економічне життя, повинні ще серйозніше опрацьовуватись у напрямку розроблених нормативів, а саме: податку на додану вартість, податку на депозит, місцевих зборів, спрощеної системи оподаткування тощо.

Автори погоджуються з розробниками Податкового кодексу в частині переходу українських концептуальних методологічних засад формування обліку та звітності до міжнародного досвіду.

Тобто, для підвищення інформативності та якості фінансової звітності необхідно впровадити відповідні умови, які були б спрямованими саме на ці цілі.

Отже, усунення суттєвих розбіжностей між обліковими системами країн Європейського союзу та світової спільноти обумовлено наступними факторами:

- необхідністю задоволення потреб зарубіжних кредиторів та інвесторів;
- забезпеченням облікової та аналітичної роботи транснаціональних компаній (ТНК) прозорою та якісною інформацією;
- можливістю спільного використання знань у галузі бухгалтерського обліку та інше.

У зв'язку з цим на перший план виходять проблеми правильного формування облікової політики в практиці українських підприємств з урахуванням міжнародних

стандартів. Тоді можливо запобігти недоліків, виникнення проблемних питань, помилок з боку якості та достовірності складання фінансової звітності.

Адже, головне призначення облікової політики – встановити найвигідніші для конкретного підприємства методи, моделі обліку та на їх підставі скласти фінансову звітність. Визнаючи важливість формування облікової політики для підвищення інформативності і прозорості фінансової звітності представляється доцільним розробка окремого стандарту, присвяченого питанням формування облікової політики з викладенням мінімальних вимог щодо її змісту.

Облікова політика, якщо вона обрана правильно і обґрунтована, охоплює всі складові бухгалтерського обліку: і організаційну, і методичну, і технічну, тому діапазон застосування облікової політики на практиці носить широкий характер, тим більше, якщо мова йде про розкриття даних бухгалтерського обліку для зовнішніх користувачів, що вимагає прозорості фінансової звітності.

Для цього була запропонована ціла система оціночних показників фінансової звітності, як індикаторів діагностики їх якості [5]. Виходячи зі зрозумілих причин, регулювання бухгалтерського обліку в Україні історично відрізняється від підходів, прийнятих в країнах ринкової економіки, але зараз нормативна база обліку зазнає суттєвих змін, які направлені на використання принципів, що складають основу міжнародної системи бухгалтерського обліку. Результатом змін з часом повинна стати «мова обліку» та порядок складання звітності, однаково зрозумілий як міжнародним, так і українським користувачам фінансової звітності.

При цьому, слід знати, що в міжнародній практиці бухгалтерського обліку та фінансової звітності вимоги до єдності та визначеного формату надання економічних показників розповсюджуються тільки на фінансову інформацію, яка виходить за межі підприємства.

На думку авторів, є доцільним запропонувати приведені далі принципи, які закладено в основу стандартів обліку країн Європейського союзу, що й надалі наближуються до основних принципів бухгалтерського обліку GAAP (діють з 1934 року національні стандарти в США, які є значним гравцем на міжнародній арені світової спільноти):

- принцип незалежності, тобто підприємство і його бухгалтерія розглядаються незалежно від власника або власників підприємства;
- принцип діючого підприємства (припущення про безперервність) припускає, що підприємство буде функціонувати у найближчому майбутньому;
- принцип первісної вартості передбачає, що виробничі запаси, а так само й послуги відображаються у звітності за сумою фактичних витрат, пов'язаних з їх придбанням;
- принцип найменшої вартості (принцип обережності) припускає, що прибутки виявляються в обліку тільки після їх фактичного отримання, а збитки - відразу ж після виникнення;
- принцип об’єктивності передбачає, що дані бухгалтерського обліку повинні бути отримані з належним чином оформлених первинних документів;
- принцип періодизації припускає, що діяльність підприємства можна розбити на відносно короткі періоди часу (місяць, квартал, рік) і що всі види доходів і витрат можна приписати до цих періодів;
- принцип суттєвості передбачає, що статті фінансових звітів, що не роблять вплив ні на які рішення, можуть вважатися несуттєвими і не відображатися в звітності;
- принцип сталості методів бухгалтерського обліку передбачає, що в тих випадках, коли існують кілька загальноприйнятих методів ведення бухгалтерського обліку, бухгалтер повинен дотримуватися будь-якого одного разу обраного ним методу;

- принцип подвійного запису припускає, що кожна операція відображається на рахунках бухгалтерського обліку двічі (за дебетом одного рахунку і по кредиту – іншого);
- принцип збалансованості передбачає рівність між активами і пасивами підприємства;
- принцип забезпечення достовірного уявлення про діяльність підприємства передбачає, що бухгалтерська інформація повинна відображати економічну сутність операцій компанії, а не їх формальні сторони;
- принцип можливості перевірки, тобто забезпечення можливості проведення аудиторських перевірок звітності аж до перевірок первинних документів, а також наявність альтернативних джерел первинної інформації для проведення її звірки;
- принцип нейтральності (неупередженості) має на увазі відсутність в укладачів звітності наміри схилити користувачів фінансовою інформацією до певного рішення, наприклад, до покупки цінних паперів підприємства.

Спираючись на логіку побудови принципів, неминуче постають питання щодо однакового економічного читання показників фінансової звітності, таких як, доходи та витрати, з точки зору формування і впливу на кінцевий фінансовий результат, який і є основним показником фінансової звітності в будь-якому розумінні.

Отже, в ГААП та МСФЗ дохід відображується згідно, так званому, принципу доходу, який визначає порядок реєстрації в обліку отриманого доходу, тобто на момент поставки товару, до або після неї.

Визнання доходу означає, що товари або послуги, або інші види активів продані за готівкові кошти або в обмін на не грошові ресурси. А також, коли покупець надає постачальнику можливість оплати в день продажу відповідних товарів або послуг. Причому визнання існує лише тоді, коли отримані в обмін на товари або послуги не грошові активи легко можуть бути обернені в грошові кошти у відповідності з умовами продаж.

Суттєвим є то, що дохід відображається виключно коли він зароблений, а саме, коли компанія виконала такий обсяг робіт, і при недотриманні одного з перерахованих умов – визнання доходу відкладається до того моменту, доки всі критерії стандарту не будуть дотримані.

Згідно п.5 П(с)БО 15 «дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов’язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена».

Як бачимо, вітчизняні та міжнародні визначення цього показника суттєво відрізняються щодо критерію вимірюваності та надійності. Це серйозно заважає сторонам при спільному ведені господарської діяльності та взаємокорисних розрахунків.

ГААП та міжнародні стандарти визначення витрат тлумачать наступним чином: витрати представляють собою витрати, або якесь інше використання активів, або прийняття зобов’язань на протязі періоду у зв’язку з доставкою, або виробництвом товару, наданням послуг, або веденням будь-якої діяльності, яка складає безперервну основну діяльність підприємства.

Слід зазначити, що і в українській і в зарубіжній практиці витрати нараховуються після визнання доходів, у відповідності з вищезазначеними принципами та співставляють з цими доходами. Але в міжнародній практиці суттєвим є то, що розрізняють витрати безпосередньо пов’язані з продажем товарів та послуг, та витрати, які з цим не пов’язані (первісні прямі витрати та прямі витрати).

Згідно норм українського П(с)БО 16 «витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені».

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, розв'язання проблем гармонізації фінансової звітності в умовах процесу інтеграції базуються на створені зазначених передумов, які дозволять підвищити достовірність, прозорість та інформативність фінансової звітності, поліпшити її розуміння та використання вітчизняними та зарубіжними користувачами.

В цьому напрямку впровадження стандарту щодо облікової політики та зваженого застосування принципів складання фінансової звітності повинно стати тим міцним фундаментом, на якому можливо збудувати комплексну систему облікових процедур, що сприятимуть формуванню інформаційної та прозорої фінансової звітності в напрямку гармонізації та у відповідності з міжнародними вимогами.

На думку авторів, необхідно більш ретельно забезпечити умови переходу економічної практики України до нових вимог Податкового кодексу з тим, аби мати змогу подальшої адаптації і гармонізації обліку та фінансової звітності у колі міжнародної практики.

Список використаної літератури

1. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Х.: Фактор, 2008. – 1008 с.
2. Пархоменко В. М. Бухгалтерський облік в Україні. Нормативи. Коментарі. – [ч.11] / В. М. Пархоменко. – Луганськ, Футура, 2009 – 672 с.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. – №2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
4. Ілюхіна Н. П. Сучасні напрямки системи програмного забезпечення внутрішнього бухгалтерського аудиту // Н. П. Ілюхіна / Вдосконалення обліку, аудиту і аналізу у контексті євроінтеграції: Матеріали Всеукр. наук.-метод. конф. 2009 р. – 12-15 травня. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2009. – С. 121–124.
5. Ілюхіна Н. П. Система оціночних показників, як індикаторів діагностики якості внутрішнього аудиту / Н. П. Ілюхіна // Сучасні вимоги до обліку та контролю у контексті глобалізації: Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф.: Одеса, 2009 р. – 22-23 травня. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – С. 97–99.
6. Ілюхіна Н. П. Адаптація національної системи бухгалтерського обліку і фінансової звітності до міжнародних стандартів в сучасних умовах // Н. П. Ілюхіна, Т. О. Муренко / Вісник соціально-економічних досліджень. Вип.38 Одеський державний економічний університет, 2010. – С. 272–276.
7. Муренко Т. О. Аналіз чинників впливу якості внутрішнього контролю на достовірність зведеної фінансової звітності // Т. О. Муренко / Сучасні вимоги до обліку та контролю у контексті глобалізації: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції: Одеса, 2009 р. – 22-23 травня. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – С. 143–145.
8. Муренко Т. О. До питання якості внутрішнього аудиту як інструменту оцінки достовірності показників фінансової звітності // Т. О. Муренко / Прометей: регіональний зб. наук. праць з економіки / Донецький економіко-гуманітарний інститут МОН України; Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Вип. 3 (24). – Донецьк: ДЕГІ, 2007. – С. 405–411.
9. Ткаченко Н. М. Теорія і практика бухгалтерського обліку та фінансової звітності в умовах євроінтеграції // Н. М. Ткаченко / Удосконалення обліку, аудиту і аналізу у контексті євроінтеграції: Матеріали Всеукр. наук.-метод. конф. 2009 р. – 12-15 травня. – Севастополь: Вид-во СевНТУ, 2009. – С. 88–91.

Прийнято до друку 13.04.2011

УДК 658.589

Корнєєв В.В.

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СИСТЕМА УКРАЇНИ: ПОСТУП ПОСТКРИЗОВОГО ВІДНОВЛЕННЯ

Розглянуто питання забезпечення посткризової стабілізації фінансово-кредитної системи України. Проаналізовано інструментарій регулювання ліквідності банків та фінансування реального сектора як основи економічного відновлення. Обґрунтовано результуючі оцінки та очікування з акцентацією необхідності реалізації першочергових стабілізаційних заходів в Україні.

The question of post crisis stabilization of financial and credit system of Ukraine is investigated. Tools for controlling the liquidity of banks and finance the real sector as a basic for economic recovery are analyzed. The resulting symptoms and expectations with an emphasis on the necessity of urgent measures in Ukraine are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Посткризова стабілізація фінансово-кредитної системи в значній мірі визначається дієвістю засобів відновлення ділової активності, і зокрема фінансування на кредитних ринках, що на сьогодні є основним завданням урядів та центробанків багатьох країн світу. Зазначене вимагає посилення регуляторного моніторингу за функціонуванням різних економічних сегментів, постійною оцінкою і переоцінкою вартості фінансових активів, величини відриву дохідності фінансових трансакцій від угод в реальному секторі, очікуваної корисності і віддачі авансованих коштів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми стабілізації фінансово-кредитної системи досить детально розглядаються Д. Коландером, С. Глазьєвим, Ю. Данилевим, В. Сєднєвим, С. Шипової та іншими науковцями у їхніх працях. Активно розроблено шляхи підтримки фінансового сектору в умовах кризи С. Науменковою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Уроки кризи засвідчили крах спекулятивної економіки з підживленням за рахунок незабезпеченої кредитної експансії. За експертними оцінками, світова економіка «відкотилася» на рівень 2002-2003 рр. Оцінки втрат від фінансової кризи є варіативними, – за окремими даними – до 10 трлн. дол. тільки в групі країн G–20. Списання за іпотечними кредитами в США сягнули небаченої раніше суми 30 млрд. дол. Ризики кризових загроз залишаються значними (ймовірність «другої хвилі», бюджетні проблеми країн півдня єврозони), і тому наявна «фінансова нестабільність означає, що економічна система в тій чи іншій мірі допускає відтворення криз» [1, с.22].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження посткризової стабілізації фінансово-кредитної системи України та подання рекомендацій щодо реалізації першочергових стабілізаційних заходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливо гостро криза проявилася у банківському секторі багатьох країн. Для України внаслідок наявного кредитного стиснення (після попередньої спекулятивної кредитної експансії) спочатку вкрай загострилася проблема ліквідності ринків та банків. Ліквідність спочатку характеризувалася як недостатня, а згодом (внаслідок дій НБУ та перших ознак економічного відновлення) – як надлишкова. Обіг кредиту та використання відповідних фінансових інструментів мали і дотепер все ще мають інтервальний, а не постійний характер. Так, при початковому падінні обсягів кредитних та депозитних портфелів банків останні зберегли свою функцію фактично тільки як розрахункові центри. При зменшенні ресурсозабезпечення відтворювальних процесів знизилися показники розвитку всіх без винятку інституційних секторів економіки.

Перші та наступні спроби впровадження антикризових заходів показали, що регулятивний ресурс держави та центробанків був і залишається визначальним фактором стабілізації фінансових систем. Допоки влада не вирішувала проблеми ліквідності банківського сектора і належного фінансування сектора реального, відновлення не наставало. Держава фактично «компенсує провали ринку» [2, с.16; 3, с.73–75], коли реалізація концепції «саморегулювання» виявилася обмеженою, а класична теза про невидиму руку ринку трансформувалась в більш дієву тезу про рятівну руку держави.

Узагальнення регуляторної практики державних органів в різних країнах щодо посткризового відновлення дозволяє акцентувати увагу на таких моментах. Відповідні дії монетарної та виконавчої влади зводилися до підтримки ліквідності фінансових установ, які проявилися через реалізацію таких регулятивних і фінансових інструментів: а) рефінансування центробанками банків другого рівня в межах наявних резервів; б) зміни в дисконтній політиці при зменшенні облікових ставок; в) використання ресурсів міжнародних фінансових організацій, – МВФ, групи Світового та інших банків; г) інші заходи (інструменти страхування та гарантування). Повсюдно мали місце розробка антикризових програм і пакетів (різного, щоправда, змістовного наповнення).

Центробанки розвинутих країн під час кризи вдавалися до політики монетарного стимулювання національних економік і дотримання стратегії «кількісного пом'якшення». «Центральні банки відповіли на кризу, забезпечуючи фінансування в іноземній та внутрішній валютах. Стратегічні показники … були знижені контрциклічно» [4]. Наявними операційними інструментами такої політики були: а) зменшення і підтримка на низькому рівні базових процентних ставок; б) викуп на відкритих ринках державних та інших боргових зобов'язань. Політика протекціонізму все частіше використовується як інструмент міждержавної і корпоративної конкуренції.

Програми викупу центробанками боргових цінних паперів мали інтервальний і поновлюваний характер, зокрема в США. Наприкінці 2010 р. ефективність продовження програми придбання центробанками нових активів стала більш сумнівною, оскільки процентні ставки в провідних країнах тривалий час знаходяться на низькому рівні, а питання відновлення циркуляції кредиту залишається все ще відкритим. Доступність грошей та їх наявність не є гарантією «запуску» ділової активності.

Тому м'яка стимулююча монетарна політика повинна балансуватись жорсткою бюджетною політикою. Іншими словами, – збільшення пропозиції грошей через процентний і кредитний канали трансмісійного механізму монетарної політики потребує врівноваження обсягу грошей в частині обмеження доступності фінансування через видатки бюджету.

В Україні стабілізація фінансово-кредитної сфери, і в першу чергу – банківського сектора забезпечувалася в рамках індикації перманентних змін грошово-кредитної і валютно-курсової політики. В рамках стабілізації вітчизняної фінансової системи регулятивний вектор дій НБУ спрямовувався саме на забезпечення ліквідності банківської системи України. Основні аспекти дій НБУ – антикризова переорієнтація грошово-кредитної та валютно-курсової політики через активізацію механізмів рефінансування, зміни в політиці резервування, стримування відтоку коштів за межі банківської системи з варіативним використанням інтервенційних інструментів. Важливість використання інструментів рефінансування для забезпечення стабільності банківської системи, сприяння відновленню кредитування економіки та керованості обмінним курсом пояснюється тим, що «головним каналом грошової пропозиції потрібно зробити рефінансування комерційних банків, а основним регулятором – ставку процента» [5, с.44]. Облікова ставка НБУ як орієнтир ціни на гроші в Україні і як найменша ставка рефінансування з 10.08. 2010 р. і дотепер (наприкінці травня 2011р.) зафіксована на рівні 7,75 %. Такий рівень облікової ставки НБУ є значно вищим порівняно зі ставками центробанків розвинутих країн. Довідково: ставки провідних зарубіжних центробанків дистанціюються в незначних межах від 0% (Банк Японії) до 1,25 % (ЄЦБ). Але в Україні в умовах все ще значної інфляції «наздоганяти» розвинуті країни в цьому питанні передчасно. Різке зменшення облікової ставки може збільшити відсоткові

ризики для фінансово-кредитної системи. Небезпечне протиріччя між дорогими зобов'язаннями і низькодохідними активами проявляється у тому, що при наявних високовартісних депозитах банки не зацікавлені у кредитуванні за низькими ставками.

Перспективно в Україні необхідним є поступове підвищення ролі облікової ставки як інструменту грошово-кредитної політики. Облікова ставка не повинна сприйматися як демонстративний індикатор. Потрібні дієві заходи щодо підвищення ефективності функціонування фінансових ринків, і зокрема ринку фондового. Належний розвиток фондового ринку потрібний як для «зв'язування» надлишкової ліквідності, так і для розширення інструментарію управління ризиками та більш мобільного оперування потоками капіталу.

Тому в сучасних умовах зниження ставки можливе тільки поступово в інерційній динаміці – з врахуванням інфляції та оцінки зміни відсоткових ризиків банків. Облікова ставка повинна забезпечити банкам мінімальну прибутковість (хоча це й не входить до завдань НБУ) без різких коливань вартості ресурсів (оскільки банки не повинні мати від'ємний нетто-результат процентних доходів).

Щодо підтримки ліквідності банківської системи України за рахунок зовнішніх джерел у 2008–2010 рр., слід відзначити отримання стабілізаційних кредитів МВФ. Очікуване при цьому ужорсточення монетарної політики у перспективі орієнтоване на поступовий перехід від таргетування валютного курсу до таргетування інфляції. Проте спроби стримування інфляції тільки монетарними засобами, як свідчить економічна історія, рідко виправдовуються.

Девальвація, як відомо, є окремим засобом стимулювання експорту. Але для вітчизняних підприємств першочерговим завданням на сьогодні є не стільки розширення експорту, а першочергово відновлення основного капіталу і переоснащення виробництва. Для цього потрібні інвестиції та кредити, які будуть надходити тільки при сильній національній валюті. У посткризовий період питання недостачі і дорожнечі ресурсів вже не такі гострі (ліквідність банків вже надлишкова), як питання відсутності замовлень. Тому спеціальна державна підтримка внутрішніх ринків збуту, у т.ч. через поширення державних замовлень, повинна стати наріжним каменем підтримки вітчизняних підприємств та реального сектора в цілому.

Організаційно процес оздоровлення банківської системи України відбувався через введення тимчасових адміністраторів і кураторів в окремі банки та їх вибіркову націоналізацію, що визначало додаткові особливості антикризового банківського менеджменту. Найбільш складне завдання при реструктуризації та націоналізації банків, втім, як і будь-яких інших установ – визначити справедливу ціну на активи, яка могла б задовольнити причетні сторони.

Зрозуміло, що в процесі націоналізації банків зріс обсяг корпоративних прав держави. В цій частині актуалізується питання якості корпоративного управління за переважної участі держави. Для вітчизняної фінансової системи проблемою є постійно недостатній фріфлоут (від англ. «free float» – вільний обіг акцій). Ринок акцій фактично завжди формувався як ринок корпоративного контролю, а не як ринок інвестицій, тим більше це спостерігається зараз. Збільшення частки держави в структурі капіталу банків одночасно означає високу ймовірність знерухомлення вторинного ринку акцій, і без того з різних причин малоактивного. Варіативність акцентів монетарної політики НБУ залежить від кон'юнктури міжнародних ринків, результатів зовнішньоекономічної діяльності резидентів, а також визначається структурними змінами і темпами відновлення вітчизняної економіки. Відновлений експорт та простимульований внутрішній попит стануть ключовими факторами стабілізації гривні, що призведе до зменшення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та забезпечить в перспективі позитивне його сальдо. За умов все ще обмеженого фінансування із зовнішніх джерел (проте не тільки при цьому), основний наголос слід зробити на розвиток внутрішнього ринку довгострокових фінансових та інших ресурсів.

Щодо результуючих оцінок та очікувань можливо зазначити наступне. У нестабільні періоди завжди актуалізується аналіз динаміки конкретних акцій, а не комбінованих портфелів. Тому слід очікувати саме «очкових», а не портфельних інвестицій. Так, наприклад, зацікавленість в придбанні знецінених активів західних компаній проявляють

арабські інвестори. У Китаї розгортає діяльність державна інвестиційна компанія, основним завданням якої є придбання зарубіжних активів. Слід очікувати активізації угод злиття і поглинання компаній (M&A) як посткризової реакції на необхідність переділу і реструктуризації корпоративної власності та бізнесу. Реструктуризація бізнесу шляхом злиття і поглинання можуть суттєво змінити фінансовий і економічний «ландшафт» світу та окремих країн. Мають підстави очікування консолідації різних фінансових сегментів на основі як універсалізації, так і спеціалізації діяльності фінансових установ. В частині ризик-менеджменту поставлене питання про доцільність часткового відновлення дії окремих статей скасованого Закону Гласса-Стігалла щодо розмежування кредитних і інвестиційних операцій банків (Дж. Стігліц).

Основу посткризового відновлення фінансово-кредитної системи України повинні складати група відповідних «стимуляторів», – і переважно, державних. Зокрема, серед них:

- регулювання ліквідності банківської, і через неї всієї фінансової системи (використання кредитних ресурсів МВФ та інших організацій, ряду монетарних інструментів НБУ в частині девізної і дисконтної політик);
- ініціювання Урядом спеціальних угод з підприємствами ключових галузей економіки України щодо особливих режимів їх функціонування у кризових умовах;
- націоналізація потенційних банкрутів через придбання державою акцій нових випусків таких претендентів (тут обов'язково треба встигнути до офіційної об'яви неплатоспроможності, оскільки акції ніяк не можна випускати при наявності збитків);
- підтримка внутрішнього попиту через його стимулювання, насамперед, у сфері виробництва (наприклад, через адресні держзамовлення для вітчизняних підприємств).

Висновки і перспективи подальших розробок. Фінансово-кредитні системи постійно потребують антикризового моніторингу – і, передусім, превентивного. Зростання ринків (у т.ч. на кредитній основі) повинні підтримуватись і балансуватись реальними заощадженнями, а не спекулятивним зростанням вартості активів.

В Україні необхідне не фрагментарне, а системне реформування фінансового сектора України в цілому, – як банківської системи, так і небанківських установ та суб'єктів інфраструктури. За умов обмеження фінансування із зовнішніх джерел (проте не тільки при цьому), основний наголос слід робити на розвиток внутрішнього ринку довгострокових фінансових та інших ресурсів, зокрема ринку цінних паперів. Діяльність інституційних інвесторів повинна вийти за рамки посередницької і набути інвестиційно–каталізуючих ознак. Це необхідно для нормалізації кредитно–інвестиційного циклу і убезпечення фінансової системи від зовнішніх загроз дестабілізації. Необхідний узгоджений режим наднаціонального регулювання та координації фінансових ринків. Для цього слід модифікувати систему міжнародного права і, в першу чергу, – забезпечити належне розкриття інформації щодо операцій на глобальних ринках та інтеграцію міжнародної фінансової статистики (на сьогодні розрізненої). Стандарти достатності банківського капіталу повинні бути доповнені новими угодами, які б перекривали ризики не тільки банківської, а всієї фінансової системи.

Список використаної літератури

1. Коландер Д. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки / Д. Коландер // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 10–25.
2. Данилов Ю. Финансовая архитектура посткризисного мира: эффективность и/или справедливость? / Ю. Данилов В. Седнев, Е. Шипова // Вопросы экономики. – 2009. – № 11. – С. 14–23.
3. Науменкова С. Проблеми підтримки фінансового сектору в умовах кризи / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2009. – № 6. – С. 72–78.
4. The global crisis and financial intermediation in emerging market economies.// BIS Papers. – December 2010 – №5 [Electronic source]. – Access: http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap54.htm
5. Глазьев С. О практичности количественной теории денег или сколько стоит догматизм денежных властей / С. Глазьев // Вопросы экономики. – 2008. – № 7. – С. 31–45.

Прийнято до друку 26.05.2011

УДК 336.711.2

Лелюк Ю.М.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТРАНСМІСІЙНОГО МЕХАНІЗМУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ АНТИЦИКЛІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто особливості дії каналів трансмісійного механізму вітчизняної грошово-кредитної політики, аналізуються фактори, що зумовлюють специфіку прояву трансмісійного механізму в економіці України. Обґрунтовано необхідність оптимізації трансмісійного механізму з урахуванням вимог антициклічної політики.

The article deals with the peculiarities of the Ukrainian monetary policy transmission mechanism channels operations. The factors to cause specific transmission mechanism development in Ukraine economy are analyzed. Also the necessity of transmission mechanism optimization, considering the anticyclic policy requirements is proved.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вплив фінансового сектору економіки на реальний сектор суттєво зріс в період економічного зростання країн у другій половині XX століття і мав велике значення у процесі формування передумов і особливостей прояву фінансової кризи 2008-2010 років. З іншого боку, глобальна фінансові криза внесла суттєві корективи у трансмісійний механізм грошово-кредитної політики як розвинених країн світу, так і країн, де ринкова економіка знаходиться на стадії формування та початкового розвитку [1]. Тому невипадковим є підвищення інтересу економістів до механізму грошово-кредитної трансмісії. Сутність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики полягає, по-перше, в тому, що цей механізм характеризує систему змінних, завдяки яким пропозиція грошей впливає на економічну активність, а, по-друге, – грошово-кредитна трансмісія відображає вплив екзогенної або регульованої зміни фінансових складових на реальний сектор економіки з урахуванням лагу часу [2, с.99].

Серед сучасних економістів не існує єдиної точки зору відносно того, як саме грошово-кредитна політика діє на економіку. Висловлюються різні підходи до проблеми механізму та каналів впливу грошово-кредитної політики на реальний сектор економіки навіть в економічно розвинених країнах, не говорячи про країни, де формування важливих ринкових інституцій (таких, наприклад, як розвинений фондовий ринок) ще тільки здійснюється. В той же час питання, пов’язані із кількісною та якісною характеристикою дії різноманітних каналів трансмісійного механізму, є вкрай важливими для Національного банку України [3, с.186]. Адже визначення основних каналів трансмісії на тій чи іншій фазі економічного циклу, кількісна оцінка лагів часу монетарної політики у вітчизняних умовах тощо дозволили б НБУ не тільки більш точно прогнозувати динаміку важливих грошово-кредитних показників, але й більш ефективно реагувати на зовнішні та внутрішні шоки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Існує досить велика кількість сучасних зарубіжних досліджень різних аспектів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики. Серед них варто виділити роботи Ф. Мишкіна, Б. Бернака, М. Гетлера, С. Цечетті, Б. Фрідмана, Д. Стігліца та інших. Але механічне запозичення зарубіжних концепцій трансмісійного механізму без урахування особливостей розвитку української економіки не дозволить отримати результати, що матимуть практичну значущість. Тому виникає потреба у теоретичному осмисленні основних механізмів впливу грошово-кредитної політики на реальний сектор економіки України з урахуванням наявних теоретико-методологічних розробок з даної проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більшість досліджень трансмісійного механізму грошово-кредитної політики мають переважно економіко-математичний та статистичний характер і спрямовані на побудову або опис результатів вже існуючих економетричних моделей з метою визначення реакції реального сектору на зміну фінансових важелів. В той же час якісні аспекти методики оптимізації трансмісійного механізму грошово-кредитної політики як складової комплексної антициклічної політики держави залишаються поза увагою вітчизняних економістів.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування необхідності оптимізації трансмісійного механізму грошово-кредитної політики шляхом використання його різноманітних каналів заради підвищення ефективності антициклічного регулювання в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай, трансмісійний механізм аналізується під кутом зору «грошового» та «кредитного» підходів [4, с.39-40]. З позицій «грошового підходу» вплив грошово-кредитної політики на реальний сектор економіки розглядається, виходячи з постулатів портфельної теорії інвестицій. Суть цієї теорії полягає в тому, що інвестиційні рішення приймаються економічними агентами із урахуванням доходності інструментів фінансового ринку, інвестицій в реальний сектор економіки, нерухомість тощо. Зміни в грошово-кредитній політиці викликають зміни в процентних ставках, які, в свою чергу, впливають на поведінку фірм та населення прямо та опосередковано, через зміну цін на активи [5, с.22]. Так, зміна процентних ставок впливає на вибір економічних агентів в плані структури заощаджень і споживання, і, відповідно, змінює сукупні витрати та інвестиції в економіці в цілому. Процентний канал трансмісійного механізму характеризується тим, якою мірою дії центрального банку впливають на короткострокові процентні ставки грошового ринку, а ці останні, в свою чергу, залежать від структури фінансового ринку та від очікувань дійових осіб цього ринку. Зміна процентних ставок, що виникає в результаті дій центрального банку, здійснює вплив на ціни акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також змінює ціни на нерухомість. При зниженні процентних ставок грошового ринку ціни на активи повинні зростати, оскільки доходність грошей як активу зменшується, і економічні агенти починають шукати інші альтернативи вкладення капіталу, тобто зростає попит на цінні папери та нерухомість. Зміна цін на активи, що належать домогосподарствам, призводить до зміни їхнього рівня добробуту, і, відповідно, змінює рішення щодо споживання та заощадження. Для фірм зміна цін на активи означає зміну обсягів ресурсів, які можуть бути спрямовані на інвестування. В той же час, зниження цін на активи зменшує обсяг ліквідних засобів, які можуть бути спрямовані на обслуговування заборгованості фірм і домогосподарств перед банками за кредитами. Це ускладнює виплату процентів, призводить до зниження споживання та скорочення обсягів нових запозичень.

«Кредитний підхід» до трансмісійного механізму зосереджується на інформаційній недосконалості ринку та витратах по укладанню контрактів. Інформаційна асиметрія виникає на ринку тому, що ніхто, крім позичальників, не може достовірно оцінити їхній справжній фінансовий стан, рівень ризиковості інвестиційних проектів, під які залучаються кредити, ступінь професіоналізму корпоративного менеджменту тощо, а самі позичальники схильні дещо прикрашати ситуацію. Тому позикодавці роблять надбавку до процентної ставки – своєрідну премію за ризик, який вони реально оцінити не можуть за відсутністю необхідної інформації. Зв’язок між грошово-кредитною політикою та розміром премії визначається специфікою функціонування кредитного ринку. Центральний банк, впливаючи на ціни фінансових активів, визначає рівень добробуту фірм, що виступає забезпеченням для отримання кредитів. Дорожчання забезпечення призводить до зниження премії за зовнішнє фінансування; здешевлення забезпечення веде до збільшення такої премії. Чим нижчий рівень добробуту фірм, тим вони менш конкурентоздатні і тим вищою для них стає премія. Коли центральний банк проводить рестрікційну грошово-кредитну політику, то рефінансування боргів ускладнюється, і рівень добробуту фірм знижується. Отже, центральний банк через фінансовий акселератор здійснює короткостроковий вплив на економіку.

Останнім часом поширюється третій погляд на трансмісію, який називають «погляд з боку пропозиції». Оскільки фірми спочатку сплачують за придбані фактори виробництва, а вже потім отримують виручку від реалізації, то зміна процентної ставки в першу чергу впливає на попит та фактори виробництва. Відповідно, рестрикційна грошово-кредитна політика знижує попит на працю, капітал тощо, тобто створює негативний шок пропозиції з усіма його макроекономічними наслідками.

Зусилля вітчизняних економістів, на думку автора, необхідно зосередити не на дискусіях відносно того, який з підходів є «правильним», а на пошуку шляхів оптимізації грошово-кредитної політики, виходячи із синтезу розглянутих підходів на трансмісійний механізм. При цьому «грошовий підхід» варто використовувати для створення економетричних моделей; «кредитний підхід» доцільно використовувати при мікроекономічному аналізі селективного впливу грошово-кредитної політики на окремі фінансові установи; «підхід з боку пропозиції» необхідно враховувати при вивченні змін в реальному секторі економіки. Необхідно підкреслити, що використання розглянутих підходів повинно враховувати специфічні соціально-економічні особливості України.

Аналіз трансмісійного механізму в нашій країні ускладнюється цілою низкою факторів. Перш за все, це нестабільність макроекономічної динаміки, відсутність однорідних статистичних даних, що не дозволяє отримати необхідну інформацію для виявлення економетричних закономірностей та вивести моделі впливу грошово-кредитної системи на реальний сектор вітчизняної економіки. Крім того, суттєва «тінізація» української економіки перешкоджає отриманню достовірних даних, примушує замінювати їх «експертними оцінками», що створює додаткові труднощі в оцінці дії каналів трансмісійного механізму. Але найважливішими факторами, на думку автора, виступають непослідовність економічної політики в цілому, відсутність взаємозв'язку між стратегічними цілями антициклічної політики та тактикою грошово-кредитного регулювання, а також нерозвиненість фінансових ринків. Оптимізація трансмісійного механізму неможлива без урахування специфіки структури національної фінансової системи. Виділяють два типи фінансових систем: банківську (фінансові ресурси розподіляються переважно через банківський сектор економіки) та ринкову (фінансування реального сектору економіки здійснюється через ринок цінних паперів). Зародковий стан фондового ринку в Україні дозволяє віднести національну фінансову систему до банківського типу. Тому характеристика банківської системи визначає реакцію банківського кредитування на зміни грошово-кредитної політики.

Серед суттєвих рис української банківської системи, що впливають на механізм трансмісії, необхідно виділити наступні: важливість банківського кредитування для фірм; терміновість позик та їхнє забезпечення; взаємовідносини із банківськими клієнтами; вплив держави на банківську систему; частота банківських банкрутств. Так, важливість банківського кредитування для вітчизняних фірм важко переоцінити: корпоративний сектор фактично повністю залежить від стану банківської сфери, оскільки фондовий ринок знаходиться в стадії становлення і ринкове фінансування розвинене вкрай недостатньо. Кредити, як правило, мають короткостроковий характер, а це прискорює процес передачі імпульсів грошово-кредитної політики. Універсальний характер українських банків зводить нанівець стимули для фірм працювати з декількома банками водночас, що призводить до формування тісних взаємовідносин «банк-клієнт». Існування на рівні невеликих банків своєрідних «довірчих» відносин між банком та клієнтом, а також значна кількість кептивних банків означає існування неявних гарантій доступу до дешевих кредитів, навіть у період рецесії. Тому рестрикційна грошово-кредитна політика центрального банку матиме обмежений вплив на пропозицію банківських позик. Особливу роль відіграє вплив держави: чим він більший на банківську діяльність в країні, тим легше центральному банку здійснити за допомогою трансмісійного механізму необхідні зміни в економіці; але при суттєвому впливі держави ефективність розподілу фінансових ресурсів різко знижується. Частота банкрутств банків теж має неоднозначне тлумачення при характеристиці трансмісійного механізму країни: з одного боку, низька кількість банкрутств банків свідчить про

стабільність банківського сектору та стійку структуру трансмісійного механізму, але з іншого боку – це означає вкрай повільну макроекономічну адаптацію до зміни умов економічної кон'юнктури, неможливість виконання «функції очищення» від неконкурентоспроможних банків під час фінансової кризи.

В сучасних умовах зазнають модифікації і самі канали трансмісійного механізму. На дію процентного каналу значний вплив має використання адміністративних важелів грошово-кредитного регулювання, зокрема, встановлення межі для процентних ставок по кредитах і депозитах. Такі методи не тільки негативно впливають на фінансовий стан банків, але й не дають можливості реально оцінити стан фінансового ринку. Негативний вплив на кредитний канал має той факт, що у підприємств фактично відсутні альтернативні банківському джерела фінансування; тому зміни в грошово-кредитній політиці досить сильно впливають на пропозицію кредитів в економіці, а зміна умов кредитування, в свою чергу, здійснює більш потужний вплив на реальний сектор. Асиметричність інформації кредитного ринку (від якої в розвиненій ринковій економіці страждають, в основному, підприємства середні, малі, або щойно створені) суттєво впливає на всі (в тому числі, і великі) підприємства вітчизняної економіки. Адже для всіх українських підприємств банківський кредит є суттєвим джерелом фінансування оборотного капіталу та інвестицій в основний капітал. Тому всі підприємства мають підвищений рівень чутливості до змін пропозиції кредиту та умов кредитування. В ті фази економічного циклу, коли в економіці об'єктивно виникає нестача фінансових ресурсів, а грошово-кредитна політика стає більш жорсткою, підприємства вимушені йти шляхом взаємних неплатежів або використовувати ненадійні форми розрахунків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для проведення ефективного антициклічного регулювання необхідно здійснювати постійний моніторинг впливу інструментів грошово-кредитної політики на динаміку основних макроекономічних показників, а також аналізувати відповідну реакцію фірм і домогосподарств. Визначення специфічних рис багатоканального механізму трансмісії, аналіз їхньої дії дозволить побудувати досить гнучку модель трансмісійного механізму, використання якої дасть можливість вивести вітчизняну грошово-кредитну політику на якісно новий рівень. В той же час необхідною умовою ефективності грошово-кредитної політики є підпорядкованість процесів використання її інструментів загальній стратегії антициклічного регулювання економіки. Різноспрямованість векторів антициклічної стратегії і грошово-кредитної тактики може мати непередбачувані руйнівні наслідки для економічної системи країни в цілому.

Список використаної літерутари

1. Андрюшин С. А. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики центральных банков в условиях глобального финансового кризиса / С. А. Андрюшин, В. В. Кузнецова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.finanal.ru/023.
2. Иванченко И. Методологический эклектизм трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики / И. Иванченко, А. Маслов // Вопросы экономики. – 2010. – № 12. – С. 99–106.
3. Черемисинова Д. В. Трансмиссионный механизм стимулирования сбалансированного экономического роста / Д. В. Черемисинова // Вестник Севастопольского национального технического университета. – Севастополь: Изд-во СевНТУ, Экономика и финансы, 2009. – Вып. 98. – С. 186–191.
4. Моисеев С. Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / С. Р. Моисеев // Финансы и кредит.– 2002. – №18. – С. 38–51.
5. Нуреев Р. М. Состояние трансмиссионного механизма как фактор готовности к переходу к политике инфляционного тергетирования / Р. М. Нуреев, М. Ю. Сапьян // Экономический вестник Ростовского Государственного университета. – 2008. – Том 6. – № 1. – С. 18–26.

Прийнято до друку 08.08.2011

УДК 336.2

Муратов О.М., Іванов Д.І., Сороковський А.Ю., Слатвінська М.О., Кодруль С.В.

РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ПОДАТКОВОЇ РЕФОРМИ

У статті проаналізовано стан та основні проблеми спрощеної системи оподаткування. Авторами розглянуто проекти щодо реформування. З урахуванням поточних проблем, головних завдань та пріоритетів спрощеної системи оподаткування окреслено напрямки та механізми щодо її реформування.

The state and key problems of simplified taxation system are analyzed in the article. Author examined a reform projects. Considering the current problems, main objectives and priorities of the simplified tax system directions and mechanisms of reform are outlined by the author.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із основних завдань економіки України є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування. У зв'язку з цим, а також з метою реалізації державної політики з питань розвитку та підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей у розвитку національної економіки було прийнято Указ Президента України від 3 липня 1998 р. «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва», яким запроваджено справляння єдиного податку суб'єктами малого підприємництва [1].

Невеликий період діяльності цієї системи цілком себе виправдав економічно і лише непослідовність у її застосуванні, спроби розмити основні переваги спрощених схем не дозволяють досягти вирішального прориву в згортанні тіньового сектора в малому й особливо в середньому бізнесі.

Спрощена система оподаткування все ще залишається предметом дискусій між Міністерством фінансів, Радою підприємців та декількома парламентськими групами. Міністерство фінансів вважає, що спрощена система оподаткування у тому вигляді, що є зараз, створює можливості для ухилення від сплати податків. Рада підприємців переконана, що скасування системи є серйозним погіршенням бізнес-клімату для малих підприємців, а намагання Міністерства фінансів встановити більш жорсткі правила спрощеного обліку і оподаткування завдають малим підприємцям шкоди, що більша за переваги, отримані від примусу бізнес-структур, що працюють нечесно, дотримуватися законів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженнями даної проблеми на сучасному етапі займаються, зокрема, такі українські науковці, як Я. Я. Азаров, В. Биковець, Ю. Б. Іванов, А. І. Крисоватий, О. Я. Кужель, С. С. Оверчук, С. Л. Тигипко, Т. І. Єфіменко, С. І. Юрій, Ф. О. Ярошенко та інші.

Віддаючи належне науковим працям учених, слід зауважити, що на сьогодні значимість їх здобутків зумовлює необхідність розширення та поглиблення наукових досліджень у цій області.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз використання податкових інструментів для спрощеної системи оподаткування, оцінка реакції малого бізнесу (на внесення змін у систему оподаткування), а також розробка пропозицій щодо її вдосконалення.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. З кожним роком

реальні доходи бюджету від єдиного податку знижуються.

За цей час зростання індексу споживчих цін та мінімальної зарплати звузило реальні обороти платників єдиного податку, що вказує на низьку фіскальну ефективність.

Значна частина підприємців, які застосовують спрощену систему оподаткування, мінімізують оподаткування власного доходу або є учасниками схем ухилення від сплати податків.

Мінімізація податкових зобов'язань спостерігається через:

- перенесення компанією, що застосовує загальну систему оподаткування, прибутку, який є джерелом сплати податку на прибуток, та об'єкта оподаткування ПДВ на платника єдиного податку, який не сплачує ці податки;
- виписку фіктивних податкових накладних або реалізацію товарів за завищеними цінами для штучного збільшення нарахованого ПДВ, який «дружня структура» зарахує до податкового кредиту і буде вимагати його відшкодування з бюджету;
- мінімізацію оподаткування доходів окремих категорій робітників та сплати роботодавцями внесків до пенсійного та соціальних фондів;
- використання спрощеної системи оподаткування у непритаманних для неї сферах;
- мінімізацію податкових зобов'язань осіб, які займаються високоприбутковою діяльністю.

Податковий кодекс надав достатньо інструментів для очищення спрощеної системи оподаткування від суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються мінімізацією оподаткування, спровокувавши при цьому конфлікт між підприємцями та урядом.

Конфлікт інтересів наочно проілюстрував відсутність системності у проведенні податкових реформ. Складна економічна ситуація, яка склалася останніми роками в Україні, була значно обтяжена кризовими явищами 2008-2009 рр. Колосальний дефіцит бюджету змушує уряд проводити жорстку фіскальну політику. Намагаючись зробити наслідки економічних реформ на першому етапі менш відчутними, уряд, розробляючи Податковий кодекс, відмовився від підвищення ключових ставок податків і навіть задекларував їх зменшення.

Для мобілізації додаткового обсягу коштів зроблено акцент на боротьбі з мінімізацією оподаткування, що серед іншого визначило достатньо жорстку позицію стосовно існування спрощеної системи оподаткування.

Немає сенсу заперечувати, що значна кількість суб'єктів підприємницької діяльності, які є платниками єдиного податку, займається мінімізацією оподаткування та ухиляється від сплати податків. Масштаби бюджетних втрат від цих негативних явищ доволі відчутні.

Інша річ, що для подолання проблеми вибирається найнесприятливіший для бізнесу і найменш ефективний для країни шлях.

Максимально звузивши ареал застосування спрощеної системи оподаткування, можна позбутися і проблем, пов'язаних з нею, але такий підхід – це не спроба розв'язати проблему, а намагання її позбутися.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виконуючи конкретні завдання по зниженню адміністративних бар'єрів і розвитку підприємництва, відображені в Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки, державою проводиться низка заходів, які направлено на дерегуляцію ведення бізнесу, головне завдання якої – забезпечення нормальних умов існування бізнесу [2]. Допомога малим підприємцям від держави повинна полягати в тому, щоб не заважати працювати, створити комфортні умови, забезпечити легкий доступ до кредитних ресурсів.

Починаючи з кінця 2010 року, в цьому напрямі зроблено значні кроки: спрощено процес ліцензування, встановлено необмежений термін дії більшості ліцензій, відмінено ліцензування третини видів діяльності та спрощено процедуру отримання дозволів.

Використається принцип «мовчазної згоди», коли підприємець отримує право на

ведення бізнесу, якщо документи подані в повному обсязі, навіть, якщо чиновник по певним причинам затягує видачу дозвільних документів.

Для виготовлення друку і штампів більше не потрібний дозвіл Міністерства внутрішніх справ, відмінено й обов'язкові голограми (раніше існували 453 види різноманітних пластикових талонів, бланків строгої звітності з голограмами). Це сприятливо позначиться на зниженні фінансового навантаження і економії часу підприємців.

Проводиться робота над спрощенням процедур виходу з бізнесу (законопроектом, який схвалений урядом, передбачений граничний термін проходження процедур закриття: для підприємців – 3 місяці, для юридичних осіб – 6 місяців).

Третій напрям дерегуляції – це проведення регуляторної реформи. Саме зараз відповідно до Закону України «Про прискорення перегляду регуляторних актів, прийнятих органами і посадовими особами місцевого самоврядування» [3] переглядаються на відповідність принципам державної регуляторної політики всі рішення органів місцевого самоврядування, прийнятих за 20 років незалежності. Це рішення стосується місцевих податків і зборів, видачі дозволів на об'єкти торгівлі, правил забудови населених пунктів, розміщення зовнішньої реклами, встановлення тарифів.

Потрібно зупинитися ще на одному важливому напрямі – це податкова реформа. Як до, так і після ухвалення Податкового кодексу України питання, що пов'язані з розвитком інституту малого підприємництва, удосконаленням законодавства регулюючого його розвиток, залишаються актуальними.

З ухваленням Податкового Кодексу України вже зроблені перші кроки, направлені на стимулювання малого і середнього бізнесу, що викликало неоднозначні оцінки, особливо серед суб'єктів малого бізнесу. Багато експертів пророкували закриття дрібного бізнесу, відхід «в тінь».

Слід відмітити, що після закінчення 3-х місяців поточного року, в Одеському регіоні ніякого істотного зниження кількісних показників реєстрації нових суб'єктів підприємницької діяльності не відбулося.

Податковим кодексом вперше за роки незалежності введено таке поняття, як податкові канікули для суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб, що передбачають на період з 1 квітня 2011 року до 1 січня 2016 року пільгове оподаткування для платників податку на прибуток за умови відповідності встановленим критеріям.

До кінця першого півріччя органам державної податкової служби заборонено проведення фактичних перевірок суб'єктів господарської діяльності – фізичних осіб.

Крім того, ухвалено рішення в 2011 році на 30 % зменшити кількість планових документальних перевірок. Відносно «надкритикованої» норми Податкового кодексу, по якій юридичним особам не дозволено відносити на витрати кошти, сплачені фізичним особам-підприємцям, то, по прогнозах Державної податкової служби України, з числа підприємців, які вибрали спрощену систему оподаткування, припинять свою діяльність ті, хто були задіяні в схемах мінімізації податків.

З 1 мільйона 100 тисяч підприємців, які сьогодні працюють в Україні по спрощеній системі оподаткування, 700 тисяч не мали відносин з підприємствами – юридичними особами. З останніх же 400 тисяч, 170 тисяч є найнятими робітниками і зареєстровані платниками єдиного податку виключно в цілях економії витрат працедавця.

Найчастіше така схема використовується в роздрібній торгівлі, а також в наданні послуг з бухгалтерського обліку, аудиту, консалтингу.

Інші 230 тисяч підприємців, які працювали легально і не використовували схем мінімізації, можуть залишатися на спрощеній системі оподаткування або вибрати для себе альтернативну систему оподаткування.

Слід також відзначити, що Державною податковою службою України не фіксується скорочення кількості представників малого бізнесу. По даним на 1 січня 2010 року в Україні було зареєстровано 2 мільйони 650 тисяч підприємців. На 1 січня 2011 року – 2 мільйони 700 тисяч [4].

По Одеській області, за станом на 01.04.2011 року, на податковому обліку знаходилося 147676 суб'єктів підприємницької діяльності – фізичних осіб. З них, на загальній системі оподаткування – 66 292, на єдиному податку – 63 928, на фіксованому податку – 17 456.

До зведеного бюджету суб'єктами підприємницької діяльності – фізичними особами сплачені податків в сумі більше 92 мільйонів гривень (6,9 % питомої ваги від загальної суми надходжень до зведеного бюджету), зокрема, майже 81 мільйон до місцевого бюджету (9,75 % питомої ваги від загальної суми надходжень до місцевого бюджету).

Крім того, на 1 січня 2011 року на спрощеній системі оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб по Одеській області нараховувалося 10675 підприємств. Застосувати спрощену систему оподаткування на 2011 рік виявили бажання 9312 підприємств – юридичних осіб [5].

З часу введення спрощеної системи оподаткування відбулося зростання кількості платників єдиного податку майже в 14 разів та надходжень до бюджету від сплати єдиного податку в 32 рази. Більш того, суб'єкти – «спрощенці» створили понад 1,2 млн. робочих місць і в 2009 році частка зайнятих у суб'єктів малого підприємництва – «спрощенців» в загальній кількості зайнятих у суб'єктів малого підприємництва склала майже 40% [6]. Але ще з 2001 року простежується зниження темпів росту цих показників, що вказує на необхідність стимулювання і підтримки малого підприємництва. З часу впровадження спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва, обліку і звітності до Указу № 727/98 не вносилося змін щодо критеріїв переходу на цю систему, хоча вони є застарілими і потребують перегляду, враховуючи зміни таких макроекономічних показників, як інфляція (середній рівень з 1998 року по 2010 рік становить 115 %), мінімальна заробітна плата (з 1998 року по 2011 рік зросла з 45 грн. до 941 грн., або в 21 раз), курс валют (зріс з 225 грн. за 100 доларів у 1998 році до 795 грн. у 2011 році тобто у 3,5 раз) та інші протягом 1998 – 2011 років.

Податковим кодексом України введено норми, які не поліпшують бізнес-клімат в країні. Прикладом анти-підприємницької спрямованості Кодексу є стаття 184 «Анулювання реєстрації платника податку» [7]. Практика її застосування така – використовуючи пункти «г., і.» цієї статті, податкова інспекція анулює реєстрацію як платника податку на додану вартість суб'єктів підприємницької діяльності, які не мають відповідних обсягів реалізації за попередній період, а також і тих, які у зв'язку з реконструкцією основних засобів вимушені були припинити відвантаження продукції або надання послуг.

Як наслідок анулювання реєстрації податку на додану вартість до підприємств застосовується пункт 184.7, відповідно до якого, платник податку на додану вартість зобов'язаний визнати умовним постачання необоротних активів, при придбанні яких суми податку на додану вартість були включені в податковий кредит і нарахувати податкові зобов'язання, виходячи із звичайної ціни відповідних товарів і необоротних активів.

Таким чином, підприємство, що здійснює широкомасштабні інвестиції в оновлення основних засобів та інших активів, устаткування, обладнання і матеріалів з податком на додану вартість, ще до запуску виробництва позбавляється частини інвестицій (у формі вже сплаченого податку на додану вартість), що у свою чергу можна розглядати як податок на інвестиції.

Окремої уваги заслуговує вплив змін податкового законодавства на розвиток страховиків. Страховий ринок України протягом останніх 6 років динамічно розвивався. Так, за період з 2005 по 2008 г.г. об'єми чистих зібраних премій збільшилися більш, ніж в 2 рази і склали 15 982 млн. грн. Таке стрімке зростання страхових зборів на ринку було обумовлене динамічним розвитком економіки України, доступністю кредитних ресурсів як для фізичних, так і для юридичних осіб. Проте світова фінансова криза привела до дефіциту ліквідності і як лакмусовий папір проявила проблеми, які властиві більшості страхових компаній України: безконтрольний набір страхових ризиків в портфель, незбалансованість страхового портфеля, високий рівень комісійної винагороди, витрат на ведення справи, відсутність привабливих

фінансових інструментів для розміщення страхових резервів і т. д.

Фінансова криза змусила багато страхових компаній переглянути параметри оцінки ефективності діяльності представництв і філій. Якщо раніше до 2009 р. основним показником ефективності і розвитку був обсяг зборів страхових премій, то зараз розмір чистого прибутку.

Так, в 2009 р., АСК «Українська страхова група» закрила близько 90 філій. Даний процес оцінки ефективності роботи підрозділів продовжується і сьогодні. До кінця 2011 р. «Українська пожежно-страхова компанія» закриє 29 представництв і філій. Закриття філій веде до скорочення штатних співробітників і збільшення армії страхових агентів.

Станом на 01.01.2011 за даними Ліги страхових організацій України на вітчизняному ринку страхування працює 35–40 тис. страхових агентів, з яких по страхуванню життя – майже 27 тис. осіб (з них 67% обирають спрощену систему оподаткування).

Проте у зв'язку з набуттям чинності Податкового кодексу страховим агентам, які знаходяться на спрощеній системі оподаткування, доведеться реорганізуватися, вибирати іншу систему оподаткування.

Згідно ст.139.1.12 витрати, здійснені у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) і інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи – підприємця, що сплачує єдиний податок, не враховуються при визначенні прибутку оподаткування.

В представленій концепції реформування спрощеної системи оподаткування, виключена можливість спрощеного оподаткування у сфері фінансового посередництва, а також страхових (перестраховочних) брокерів.

Таким чином, на нашу думку, знищується база розвитку інституту незалежних страхових посередників. Причиною таких жорстких заходів з боку держави є боротьба з «схемним страхуванням», «тіньовими доходами». Безумовно, не можна заперечувати той факт, що деякі компанії використовують спрощену систему оподаткування для «оптимізації витрат».

Проте для більшості людей, які вибирають дану систему оподаткування, це єдине джерело існування. В умовах кризи спрощена система оподаткування в деякій мірі стимулювала прихід в сектор страхування колишніх безробітних, зокрема скорочених штатних співробітників страхових компаній, а також молоді. Сьогодні ці люди будуть вимушені шукати інші шляхи легально заробляти на життя.

Не можна заперечувати і той факт, що в Податковому кодексі є і ряд позитивних змін. Ключовим з них для страхових компаній – перехід на загальну систему оподаткування, яка буде вигідна гравцям ринку, оскільки податок платитиметься лише в тому випадку, якщо компанія матиме прибуток. З іншого боку, адміністрування податку ускладниться, що спричинить додаткові витрати компаній. Крім того, виникнуть складнощі при оподаткуванні резервів страхових компаній, які не властиві ні одному іншому ринку і є продуктом актуарних розрахунків. Відповідно, збільшення витрат на адміністрування в черговий раз підніме питання ефективності витрат страхових компаній.

Сьогодні адміністративні витрати – це ключовий параметр на ринку, за рахунок якого можна конкурувати, не змінюючи тарифів. Тому, зниження власних витрат компаній стане ще актуальнішим питанням найближчим часом. Ще однією важливою перевагою нової системи оподаткування стане те, що перехід страхової індустрії на загальне оподаткування повинен зробити схемні операції на ринку нерентабельними. Відповідно, багато в чому прийнятий Податковий кодекс сприятиме тому, що страховий ринок стане більш стандартним, класичним і прозорим.

З метою вдосконалення спрощеної системи різними представниками влади та підприємництва пропонуються деякі концепції, проекти, але досі жодну з них не прийнято за основу майбутніх змін.

Вважаємо, що під час розробки концепції удосконалення спрощеної системи оподаткування необхідно враховувати позитивний досвід розвинених країн і застосувати (втілити в концепції) такі методи: диференційовані ставки, надання пільг при реінвестуванні

прибутку, застосування гнучкої амортизації, спрощення обліку і звітності [8]. З огляду на ситуацію, що склалася, та необхідність вдосконалення цієї системи, а також на підставі проаналізованого зарубіжного досвіду (щодо стимулювання малого підприємництва через податкові важелі) та існуючих концепцій, пропонуються (дослідник М. О. Слатвінська) власні концептуальні підходи до вдосконалення спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва. Встановлено, що ставки податку мають різнитися в залежності від місцезнаходження, кількості населення та сфери діяльності.

Стосовно окремих видів діяльності, то опираючись на проведений аналіз основних показників діяльності юридичних осіб за ставкою 6 % та 10 % за галузями економіки, вважаємо за необхідне стимулювати сфери матеріального виробництва, сільського господарства і застосовувати при їх оподаткуванні понижені ставки – 3% та 5%. Що стосується кількості найманих працівників у суб'єктів малого підприємництва юридичних осіб – «спрощенців», то варто залишити цей критерій в межах до 50 осіб.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності запроваджується для таких суб'єктів малого підприємництва:

1. Фізичних осіб 1 категорії – самозайнятих, що працюють без найманих робітників та мають граничний обсяг виручки від реалізації за рік не більше 530 мінімальних заробітних плат.
2. Фізичних осіб 2 категорії – підприємців у трудових відносинах з якими, разом з членами їх сімей, перебуває не більше, ніж 5 осіб одночасно та обсяг виручки збільшується на 212 розмірів мінімальних заробітних плат на кожного найманого працівника та у яких граничний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1272 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.
3. Фізичних осіб 3 категорії – у трудових відносинах з якими перебуває не більше 10 осіб (включаючи членів їх сімей) та обсяг виручки збільшується на 212 розмірів мінімальних заробітних плат на кожного найманого працівника, та у яких граничний обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 2332 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року.
4. Юридичних осіб у яких обсяги реалізації за останні чотири календарні місяці становлять не більше 5 000 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої на 1 січня податкового (звітного) року. Базою оподаткування встановлено виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Ставки диференціюються в залежності від видів діяльності та територіальної ознаки, зі стимулюванням матеріального виробництва і сільського господарства, а також зі стимулюванням територій з кількістю населення менше 150 тис. осіб та високим рівнем безробіття населення:

Для фізичних осіб 1 категорії в межах від 5 % до 10 % мінімальної заробітної плати, з мінімальною ставкою в сфері матеріального виробництва, сільського господарства, а також для фізичних осіб, які працюють на територіях з кількістю населення до 150 тис. осіб.

Для фізичних осіб 2 категорії в межах від 20 % до 50 % мінімальної заробітної плати, з мінімальною ставкою в сфері матеріального виробництва, сільського господарства, а також для фізичних осіб, які працюють на територіях з кількістю населення до 150 тис. осіб.

Для фізичних осіб 3 категорії в межах від 60 % до 100 % мінімальної заробітної плати, з мінімальною ставкою в сфері матеріального виробництва, сільського господарства, а також для фізичних осіб, які працюють на територіях з кількістю населення до 150 тис. осіб.

Для юридичних осіб: ставки 3% і 5% виручки від реалізації в разі здійснення діяльності в сфері матеріального виробництва, чи сільського господарства, або у випадку здійснення діяльності на території з кількістю населення до 150 тис. осіб; ставки 6 % і 10 % виручки від реалізації для всіх інших видів діяльності, крім недозволених в цій концепції, та територій.

Дія спрощеної системи оподаткування не поширюється на суб'єктів малого підприємництва, які здійснюють діяльність в сфері: торгівлі лікеро-горілчаними та тютюновими виробами, пально-мастильними матеріалами; провадять діяльність у сфері грального бізнесу; є виробниками підакцизних товарів, провадять господарську діяльність, пов'язану з експортом, імпортом, оптовим та роздрібним продажем підакцизних товарів; здійснюють діяльність з перепродажу предметів мистецтва, колекціонування та антикваріату, діяльність з організації торгів (аукціонів) виробами мистецтва, предметами колекціонування або антикваріату; суб'єктів господарювання, які провадять діяльність у сфері фінансового посередництва, банки; здійснюють видобуток та реалізацію корисних копалин; здійснюють видобуток та виробництво дорогоцінних металів і дорогоцінного каміння, дорогоцінного каміння органогенного утворення; оптову, роздрібну торгівлю промисловими виробами з дорогоцінних металів, що підлягають ліцензуванню відповідно до Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності»; суб'єкти підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам і засновникам зазначених суб'єктів та, які не є суб'єктами малого підприємництва, перевищують 25% (крім суб'єктів малого підприємництва, які надають житлово-комунальні послуги); страхові (перестрахові) брокери, (крім страхових агентів), суб'єкти господарювання, які проводять діяльність у сфері фінансового посередництва, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи; реєстратори цінних паперів.

На нашу думку, перелік податків, зборів, обов'язкових платежів, в рахунок яких сплачується єдиний податок, необхідно залишити у вигляді, який надано у підрозділі 8 Податкового кодексу, доповнивши його єдиним соціальним внеском.

Необхідною умовою подальшого розвитку суб'єктів малого підприємництва є надання їм можливості з власного бажання реєструватися платниками ПДВ, задля співпраці з підприємствами на загальній системі оподаткування (зловживань, що виникали у зв'язку з цим, можна уникнути визначивши обсяги допустимих операцій за рік чи відсоток таких операцій в загальних обсягах по підприємству). А також надати можливість підприємствам, платникам податку на прибуток відображати у своїх валових витратах операції здійснені з платниками єдиного податку, знищивши бар'єри на шляху розвитку малого підприємництва.

Вважаємо, що на сьогодні задля зменшення бар'єрів на шляху діяльності малого підприємництва необхідно запровадити систему автоматичної пролонгації права застосування спрощеної системи оподаткування за результатами річного звіту про результати діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, та при цьому підвищити відповідальність за недотримання вимог.

Застосування вище вказаних критеріїв надасть можливість стимулювання розвитку суб'єктів малого підприємництва – як юридичних, так і фізичних осіб. На даному підґрунті відбуватиметься стимулювання підприємництва до нарощування кількості найманих працівників, бо даними критеріями не передбачено сплати 50% за кожну особу, як в даному діючому Указі. Такі кроки, крім стимулювання малого підприємництва, нададуть можливість досягнення соціально-економічного ефекту шляхом зменшенням кількості безробітних і виплат по безробіттю та збереження, і подальше зростання надходжень в бюджет від платників єдиного податку. Розрахувавши ефект держави від впровадження таких пропозицій, було отримано суму, яка складає більше 423 млн. грн., тобто, не зважаючи на зниження надходжень до бюджету, ефективність даної системи є безспірною.

Відносно стахового ринку, вважаємо, що страхові агенти і консультанти, страхові брокери, сюрвейери і аджастери: фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, з якими страхові компанії працюють не один рік, а річний дохід яких не перевищує 300 тис. грн., а також юридичні особи, що відповідають вимогам, встановленим концепцією для юридичних осіб-платників податку відповідно до запропонованої спрощеної системи оподаткування, заслуговують того, щоб залишитися на цій системі. Такої ж думки

дотримується керівництво Ліги страхових організацій України, яка підготувала свої зміни до Податкового кодексу, які будуть розглянуті при підготовці законопроектів по внесенню змін. У своїх пропозиціях Ліга виступає за надання пільг для договорів медичного страхування, оподаткування виплат юридичним особам нерезидентам, а також наданню можливості страховим агентам працювати по спрощеній системі.

Підтримуючи позицію Кабінету Міністрів про необхідність боротьби зі схемами по відходу від оподаткування, необхідно враховувати, що існують інші менш радикальні методи. Так, наприклад, ЛСОУ ініціювала внесення змін до ухвали Кабінету Міністрів № 1523 «Про порядок здійснення діяльності страховими посередниками» від 18 грудня 1996 року, розпорядження Держфінпослуг по проведенню навчання і ведення реєстру страхових агентів, аджастерів, сюрвейерів і аварійних комісарів. Діяльність страхових агентів потребує впорядкування, проте не у фіскальній частині, а, наприклад, у веденні реєстру суб'єктів ринку. Щоб не допустити використання страхових агентів в оптимізаційних схемах, необхідно зменшити допустимий річний оборот для фізичної особи-агента на єдиному податку, не забороняти взагалі знаходитись на спрощеній системі оподаткуванні.

Правда, одночасно із збереженням спрощеної системи оподаткування для агентів доведеться також добиватися і збереження можливості відносити на валові витрати, що пов'язані з операціями платників єдиного податку.

Саме ланцюжок «держава – страховик – страховий агент, брокер» сприятиме подальшому розвитку страхового ринку України і відновленню довіри населення до страхування, що, врешті-решт, приведе до прискорення цивілізованого розвитку страхового ринку. Тому так необхідним на сьогоднішній день є підтримка держави в розвитку вказаних напрямів діяльності.

Створити юридичну особу більшість громадян не зможуть через відсутність досвіду, управлінських навичок і, звичайно ж, фінансових можливостей.

Закриття СПД і перехід на цивільно-правовий договір із страховою компанією також має ряд «негативних моментів». Після введення Податкового кодексу страхові компанії вимушені будуть стати податковими агентами і утримувати з комісійної винагороди своїх агентів 15% прибуткового податку, оскільки не всі зможуть стати юридичною особою і отримувати комісійну винагороду на розрахунковий рахунок підприємства.

Крім того, загальна сума комісійної винагороди, виплаченої страховим агентам по цивільно-правових договорах, входить до складу бази оподаткування Єдиного соціального страхового внеску, розмір якого в середньому складає 36-37%. Це, у свою чергу, веде до збільшення податкового навантаження на страхову компанію, зростанню витрат на ведення справи, зниженню прибутковості страхової діяльності.

Виходів з ситуації, що склалася, два: збільшення вартості страхової послуги або часткова відмова від роботи із страховими посередниками.

Проте, вважаємо, що на шляху виходу з кризи компанії не зважаться напружувати ціни на страховки, навіть у разі значного зростання витрат. На збільшення цін зважаться далеко не всі, а тільки найстабільніші і успішніші компанії. Але навіть вони шукатимуть компроміс між збільшенням вартості продукту і зменшенням агентської комісії. На падаючому страховому ринку конкуренція за клієнта посилюється і відлякувати його ціновою політикою буде тільки на шкоду собі. У існуючих умовах вірогідніший перерозподіл винагороди для посередників.

У таких умовах далеко не кожен страховик піде на укладення агентських договорів з фізичними особами: йому набагато простіше буде укласти договір на представлення посередницьких послуг з юридичною особою, страховим брокером.

Соціально-економічні наслідки таких кроків будуть украй негативні – страхові агенти поповнять армію безробітних осіб.

Для держави, яка ще не вийшла з економічної кризи, не провела до кінця реформи у

сфері модернізації основних галузей промисловості, не створила нові робочі місця, це украй негативно позначиться на рівні відновлення і розвитку всього сектору страхування в цілому.

Висновки і перспективи подальших розробок.

По результатам дослідження зроблено такі висновки:

1. Спрощена система оподаткування винесена із рамок Податкового кодексу і до цього часу є предметом дискусій.
2. Податкова реформа має бути спрямована на удосконалення спрощеної системи оподаткування та очищення від громадян-підприємців, які нею зловживають, а не на її фактичну ліквідацію. Спрощена система має численні проблеми і це свідчить не про неефективність ідеї, а про те, що гарна ідея застосовується неефективно.
3. Наслідком ухвалення окремих норм Податкового кодексу стало різке погіршення інвестиційного клімату в країні. Конкурентоспроможність України у сфері залучення іноземних і національних інвесторів, яка і до цього «епохального» документу не витримувала ніякої критики, знизилася на стільки, що всупереч гучним заявам керівництва країни, Україна, втратила всяку інвестиційну привабливість.
4. Податковий кодекс з урахуванням прийнятих до нього змін ставить під загрозу перспективи розвитку страхового посередництва, він ускладнює розвиток страхового ринку і можливо приведе до зростання комісійної винагороди страхових агентів.
5. Приймати рішення стосовно спрощеної системи оподаткування можна лише після детального аналізу суті проблеми та усіх можливих альтернатив. Необхідним є гармонізація інтересів бізнесу, уряду та пересічних громадян.
6. Пропонувати локальні правки до Податкового Кодексу, що діє, є безперспективним, оскільки практика ухвалення Податкового Кодексу показала нездатність чиновників, що лобіювали Податковий Кодекс, сприяти створенню сприятливого економічного клімату в Україні і до конструктивного діалогу.

Список використаної літератури

1. Указ Президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=727%2F98.
2. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua.
3. Закон України «Про прискорений перегляд регуляторних актів, прийнятих органами і посадовими особами місцевого самоврядування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/index.
4. Державна податкова інспекція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sta.gov.ua/control/uk/index.
5. Державна податкова інспекція в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nalog-od.com/infdpa.htm.
6. Довідка про стан розвитку малого та середнього підприємництва в Україні у 2009р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://radakmu.org.ua/uk/analitdovidka/3408.html.
7. Податковий кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
8. Забезпечення сталого розвитку економіки на макро- та макрорівнях: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, Україна, 12-13 лютого 2011 р.). – Одеса: ГО «Центр економічних досліджень та розвитку», 2011. – 124 с.

Прийнято до друку 10.05.2011

УДК 336.132.11

Нехайчук Д.В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ЗАДЛЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті розглянуто основні фактори, які впливають на обсяг та структуру джерел фінансових ресурсів регіону, та їх оцінка. Виявлено основні причини щодо необхідності оптимізації структури джерел формування фінансових ресурсів регіону та запропоновано певну послідовність такої оптимізації. Запропоновано вдосконалення організації процесу забезпечення фінансовими ресурсами регіону за рахунок розширення їх взаємодії з існуючими фінансовими інституціями.

There are learned the main factors, which influence for amount and structure of financial sources of the region. There are analyzed the main reasons for optimizing the availability of financial resources in the region and proposed a sequence of such optimizing. The author demonstrate main work for measures the formation and use of financial sources in the region. Proposed improvement organizations provide financial resources for the region by increasing their interaction with existing financial institutions.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення методології фінансового забезпечення сталого розвитку регіонів нерозривно пов'язано із процесом формування регіональної політики держави. Первісна відсутність цільової настанови даного процесу привела до методології, яка була сформована під впливом превалювання нормативно-правових важелів управління методами здійснення даного процесу, що сприяло формуванню нереальних підходів до фінансового забезпечення.

Принципова відсутність у законодавчому полі послідовності здійснення фінансового забезпечення призвела до формування квазіметодології, що має потребу в трансформації та удосконаленні.

У трансформаційних заходах і саме в процесі фінансового забезпечення перетинаються надзвичайно різнорідні тенденції, які припускають значну різнобічність методів дослідження даного процесу та спрямовані на формування його методології.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед вітчизняних економістів-дослідників та науковців проблематикою формування та використання фінансових ресурсів займалися Л. П. Окунєв, який вважає, що фінансові ресурси це – «надзвичайно важлива економічна категорія» [1, с.56-60], О. Д. Василик, який розглядає фінансові ресурси лише у фондовій формі [2, с.5-30]. С. В. Онишко, Д. М. Серебрянський [3, с.13-19] робить узагальнення, що у вітчизняній фінансовій науці фінансові ресурси є фінансовим результатом процесу відтворення за певний період.

О. Д. Данилова визначає фінансові ресурси як такі, що склалися в результаті економічної та фінансової діяльності в процесі створення та розподілу валового національного продукту за певний період і використовуються для забезпечення безперебійного функціонування та розвитку народного господарства [4, с.10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методологія фінансового забезпечення сталого розвитку являє собою комплексність і системність методів його забезпечення.

Комплексність методів втілюється в неминучому застосуванні ефективного механізму фінансового забезпечення розвитку й, насамперед, фінансових важелів і методів.

Системність у формуванні послідовності здійснення даного процесу в системі заходів фінансового забезпечення сталого розвитку регіону проявляється при подальшому

формуванні системи даного процесу на макрорівні. Комплексність і системність процесу фінансового забезпечення сталого розвитку становить собою складний механізм відносин, що втілюються у системі підходів до даного процесу.

Постановка завдання. Організація ефективного процесу забезпечення фінансовими ресурсами сталого розвитку регіону включає дві взаємозумовлені та взаємопов'язані ключові позиції.

Перша – це визначення достатнього рівня і якісного складу фінансових ресурсів, які необхідні для сталого розвитку.

Друга – це пошук джерел фінансових ресурсів і формування оптимальної їх структури.

Відповідно до цих ключових позицій можна окреслити декілька основних завдань в організації ефективного процесу забезпечення фінансовими ресурсами:

1) визначення потреби регіону у фінансових ресурсах;
2) формування оптимальної структури джерел фінансових ресурсів;
3) ефективне використання фінансових ресурсів;
4) управління фінансовими ресурсами;
5) управління ризиками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Темпи сталого розвитку залежать від стабільного і достатнього забезпечення фінансовими ресурсами, їх синхронізації та збалансованості руху за формами, обсягами та часом.

Одним із головних чинників успішного розвитку та функціонування регіону є планування.

При макроекономічній нестабільності та наявності кризових явищ слід застосовувати планування як один із методів активного впливу на економіку за таких умов. Цю тезу підтверджує досвід країн, які успішно подолали економічні проблеми завдяки даному інструменту впливу, зокрема, Китай, Південна Корея, Німеччина, Тайвань, Таїланд, країни Латинської Америки, Японія та інші.

У системі планування фінансове планування має особливе значення. Фінансовим плануванням вважається розроблення взаємопов'язаних нормативних показників, індикаторів і фінансових планів щодо забезпечення достатніми фінансовими ресурсами з метою досягнення бажаних результатів сталого розвитку регіону в майбутньому періоді.

Система фінансового планування повинна будуватися на засадах чотирьох взаємопов'язаних видах планування, хоч кожному виду притаманні свої часові відрізки, цільові параметри та форми реалізації і контролю його результатів.

Всі плани взаємопов'язані і розробляються у певній послідовності (табл. 1).

Спочатку, відповідно до мети, розробляється фінансова стратегія розвитку, яка відіграє важливу роль в ефективній дії механізму забезпечення фінансовими ресурсами сталого розвитку регіону.

Підґрунтям фінансової стратегії повинно бути прагнення реалізувати регіональну стратегію розвитку.

Процес формування фінансової стратегії доцільно здійснювати у певній послідовності:

1) визначення періоду формування фінансової стратегії;
2) виявлення чинників впливу зовнішнього середовища і фінансової політики держави;
3) формування стратегічних фінансових цілей та завдань;
4) конкретизація цільових параметрів за термінами їх реалізації;
5) розробка покрокових організаційно-економічних заходів із забезпечення реалізації фінансової стратегії;
6) оцінка ефективності розробленої фінансової стратегії.

Таблиця 1

Складові системи фінансового планування в регіоні

Складові системи фінансового планування	Часов. період	Цільові параметри	Форми реалізації	Форми контролю
Стратегічне планування	на 10 років	Обсяги внутрішніх джерел	Розробка регіональної фінансової стратегії	Документальний
Середньостр. планування	на 3-5 років	Потреба фінансових ресурсів, обсяги запозичених джерел	Розробка фінансової політики в регіоні	Звіт обласних державних адміністрацій щодо виконання шляхом прийняття постанови
Розробка програм соціально-економічного розвитку з розділом фінансового забезпечення виконання	на 1 рік	Потреба фінансових ресурсів, обсяги запозичених джерел	Розробка поточних фінансових планів	Звіт обласних державних адміністрацій щодо виконання шляхом прийняття постанови
Оперативне планування	місяць, квартал	Ритмічність фінансових потоків, дебіторсько-кредиторська заборгованість	Розробка і доведення до виконавців бюджетів та інших форм оперативних планових завдань	Селекторні наради

При формуванні фінансових ресурсів та виборі їх джерел необхідно враховувати велику кількість як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, які впливають на їх функціонування.

Фактори, які відображено в таблиці 2, є найбільш загальними, в реальній дійсності їх набагато більше і взаємодія їх є більш складною.

Головними цільовими параметрами фінансової стратегії є визначення потреби у фінансових ресурсах та джерел їх формування в сталий розвиток регіону. Потім прогнозуються основні напрями досягнення цієї стратегії. Після цього розробляються поточні плани з конкретизацією цільових параметрів.

Оскільки на розвиток регіону вагомий вплив мають зовнішні чинники та нині спостерігається макроекономічна нестабільність, окремі вихідні дані для розробки стратегічного плану носять ймовірний характер і можуть мати значне варіювання, розробляти поточні плани варто у кількох різних варіантах – найбільш ймовірному, оптимістичному і песимістичному.

Така система фінансового планування дозволяє забезпечити обґрунтованість та синхронність прийняття рішень щодо забезпечення необхідними фінансовими ресурсами у взаємозв'язку з фінансовою стратегією регыону.

При формуванні фінансових ресурсів важливим чинником виступає вартість джерел, оскільки в умовах ринку кожне джерело має свою ціну, яка може відрізнятися від номінальної.

На ціну джерел фінансових ресурсів впливають різноманітні чинники. Це процентна ставка за кредитами, терміни, на які залучаються фінансові ресурси, їх обсяги, напрями використання, рентабельність виробництва.

Таблиця 2

Основні фактори, які впливають на обсяг та структуру джерел фінансових ресурсів регіону та їх оцінка

Зовнішні фактори		Внутрішні фактори	
Фактори	Оцінка стану	Фактори	Оцінка стану
Стан економіки	Нестабільний	Інвестиційна привабливість	Низька
Інфляційні процеси	Високі	Потенціал регіону	Високий
Державне регулювання	Недосконале	Ефективність використання фінансових ресурсів	Низька
Державна фінансова підтримка	Низька	Конкурентоспроможність	Не визначається
Амортизаційна політика	Неефективна	Ефективність управління	Низька
Податкова політика	Нестабільна	Мета і завдання діяльності	Короткотермінові
Ціни на продукцію	Низькі	Розмір кредиторської заборгованості	Високий
Ціни на фінансові ресурси	Високі	Обсяги валового регіонального продукту (ВРП)	Не стабільні
Платоспроможний попит	Низький	Прибутковість виробництва	Низька
Фінансово-економічний стан споживачів	Низький	Резерви фінансових ресурсів	Відсутні
Рівень розвитку фінансового ринку та його інфраструктури	Низький		

Необхідність оптимізації структури джерел формування фінансових ресурсів регіону зумовлена низкою причин.

1. Від оптимального співвідношення власних і залучених джерел формування фінансових ресурсів залежать фінансові результати та потенційна можливість подальшого розвитку.
2. Ціна власних та позичених джерел різна, тому доцільно здійснити поелементну оцінку вартості джерел фінансових ресурсів та визначити ефективність їх застосування із розрахунком диверсифікації джерел та різного їх співвідношення.
3. Структура джерел формування фінансових ресурсів відіграє важливу роль при налагодженні співробітництва з потенційними партнерами, постачальниками, інвесторами та фінансовими інституціями.
4. В умовах ринку структура джерел формування фінансових ресурсів має вагоме значення при визначенні рівня ризику.

Ми погоджуємося із твердженням, що «системний аналіз формування фінансових ресурсів передбачає, що дослідження цього процесу проводиться у взаємозв'язку, взаємозалежності та взаємозумовленості, як єдиного цілого, єдиної системи і вивчення всіх його сторін з дотриманням принципу ієрархічності, тобто визначення системи пріоритетів з відокремленням її найсуттєвіших елементів» [5, с.16].

В кожному регіоні існує унікальна складна система формування фінансових ресурсів. Водночас, система формування фінансових ресурсів не ізольована від загальної системи функціонування. Важливим напрямом оптимізації структури джерел формування фінансових ресурсів у регіоні є розроблення та застосування методики оптимізації фінансових ресурсів.

Оптимізацію структури джерел формування фінансових ресурсів у регіоні доцільно здійснювати у певній послідовності (рис. 1).

Рис. 1. Послідовність етапів оптимізації структури джерел формування фінансових ресурсів регіону

Заходи підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів регіону слід ранжувати та систематизувати за пріоритетністю при їх застосуванні в практичній діяльності (табл. 3).

Таблиця 3

Пріоритетні напрями підвищення ефективності формування та використання фінансових ресурсів регіону

Пріоритетні напрями	Форми реалізації
Планування	Розробка стратегічних, поточних, оперативних планів
Оптимізація джерел фінансових ресурсів	Розрахунки вартості фінансових ресурсів по джерелах
Акумуляція фінансових ресурсів	Розміщення фінансових ресурсів у високоліквідних та прибуткових фінансових інструментах
Проведення фінансової діагностики	Розробка методики проведення фінансової діагностики
Удосконалення критеріїв оцінки використання фінансових ресурсів	Розробка оцінних показників, що характеризують ефективність використання фінансових ресурсів
Використання системи норм і нормативів	Оптимізація обсягу, складу і структури фінансових ресурсів за окремими їх складовими

Вдосконалення організації процесу забезпечення фінансовими ресурсами регіону можливе за рахунок розширення їх взаємодії з існуючими фінансовими інституціями (рис. 2).

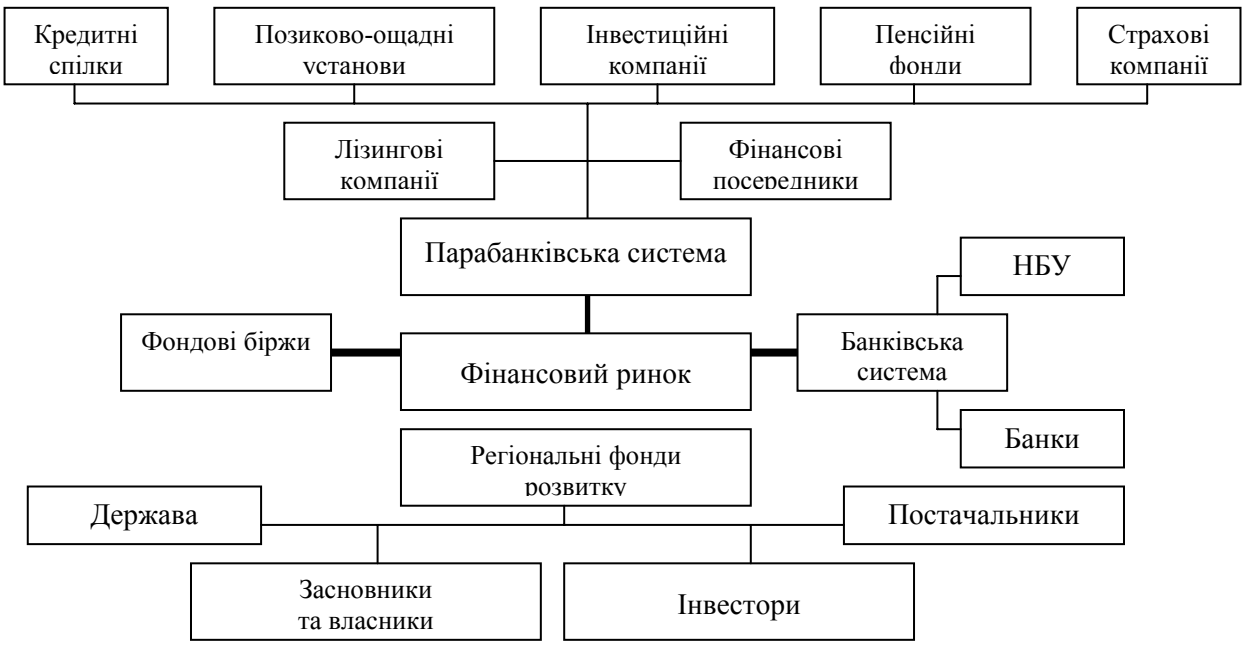


Рис. 2. Інституціональна система забезпечення фінансовими ресурсами регіону

Висновки і перспективи подальших розробок. Потенційно регіон може мати різні варіанти свого розвитку. І для кожного з цих варіантів необхідно визначити оптимальну структуру джерел формування фінансових ресурсів за критерієм мінімізації їх середньозваженої вартості. Виявлення закономірностей і тенденцій, протиріч і диспропорцій, своєчасне вжиття відповідних заходів щодо небажаного впливу різноманітних чинників при формуванні фінансових ресурсів сприяє побудові оптимальної структури їх джерел на новому якісному рівні та дозволяє уникнути негативних наслідків її прояву на кінцеві фінансові результати. При розробці системи фінансових планів щодо забезпечення регіону фінансовими ресурсами важливе значення має фінансова діагностика.

Особливе місце відводиться проведенню фінансової діагностики за такими напрямами, як: доходи і витрати місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти та оптимізація фінансових потоків, фінанси комунальних підприємств, кредитна політика регіону, інвестування в регіоні, ощадна політика.

Зокрема, вдосконалення організації процесу забезпечення фінансовими ресурсами регіону стосується створення системи кредитних кооперативів та кооперативних банків, які можуть мобілізувати фінансові ресурси для їх використання, в першу чергу щодо надання невеликих сум кредитів. Застосування визначеного комплексу пріоритетних напрямів у певній послідовності сприятиме забезпеченню фінансовими ресурсами регіону у майбутньому.

Список використаної літератури

1. Окунев Л. П. Финансовые ресурсы буржуазного государства / Л. П. Окунев // Финансы СССР. – 1980. – № 3. – 63 с.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник для студ. екон. спец. вищ. закладів освіти / О. Д. Василик. – Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – 4-те вид., доп. – К.: НІОС. – 2003. – 411 с.
3. Онишко С. В. Особливості реформування амортизаційної політики в Україні // С. В. Онишко, Д. М. Серебрянський / Фінанси України, 2007 – № 4. – С. 13–19.
4. Фінанси у запитаннях і відповідях: [за загальн. ред. О. Д. Данилова]. – К.: «Компьютерпрес». – 2006. – 444 с.
5. Коробов М. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.] / М. Коробов. – 3-є вид. – К.: Знання. – 2002. – 294 с.

Прийнято до друку 05.07.2011

УДК 336.71

Онищенко Ю.І.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ТА САМООРГАНІЗАЦІЇ ПРИ ФОРМУВАННІ СТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті висвітлено дискусійні питання відносно взаємозв'язку процесів управління і самоорганізації та розглянуто їх вплив на формування структури банківської системи. Визначено чинники самоорганізації банківської системи. Запропоновано рекомендації щодо їх класифікації.

The article is dedicated to the debatable problems concerning relationship between processes of administration and self-organization and its influence on the banking system structure forming. The factors of banking system self-organization are defined. The recommendations concerning their classification are suggested.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В основі процесів розвитку, виникнення та трансформації динамічних економічних систем лежить непростий діалектичний взаємозв'язок процесів управління та самоорганізації.

Його складність зумовлена участю людини у всіх соціально-економічних процесах. Самоорганізація залежить насамперед від суб'єктивного фактора, що включає процес управління. Більше того, самоорганізація є складовою процесу управління. Тому співвідношення самоорганізації та управління не може розглядатися лише з позиції їх однозначності за всіх станів економічних систем. Отже, важливим є дослідження цих процесів у взаємозв'язку та взаємодії.

Особливої уваги заслуговує вивчення та дослідження зазначених процесів у банківській системі, що обумовлено, по-перше, сучасною світовою фінансовою кризою, причиною якої стало незважене функціонування національних банківських систем, яке базувалося на нераціональній поведінці як окремих банківських установ, так і центральних банків окремих країн, що, в свою чергу, вплинуло на світову фінансову систему, а, по-друге, тим, що банківська система є важливим та центральним елементом суспільно-економічної системи кожної країни, що вимагає її раціонального структурування.

Отже, в сучасних умовах розвитку економіки та банківської системи дослідження взаємодії процесів самоорганізації та управління є актуальною проблемою сучасної економічної науки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням процесів управління та самоорганізації економічних систем займалися такі вітчизняні та іноземні вчені, як: О. Богданов, Н. Гражевська, Л. Кузнєцова, Ю. Маслов, В. Масленников, Р. Пребиш, Ю. Соколов, Д. Чистилин. Так, Р. Пребиш в своєму дослідженні дійшов висновку, що управління передбачає узгодження та впорядкованість на основі ієрархічності та керованості з метою підвищення стійкості системи, а самоорганізація ґрунтується на зростанні різноманітності та зменшенні стійкості задля стимулювання розвитку системи [1, с.270].

Л. Кузнєцова та Ю. Маслов в монографії «Організація планування фінансової діяльності банку» розглядають взаємозв'язок процесів управління та самоорганізації на рівні банку, стратегічне фінансове управління банком як комплекс взаємопов'язаних у часі і просторі управлінських процесів і функцій, які забезпечують реалізацію місії та стратегічних цілей діяльності банку, а механізм банківського саморегулювання – як систему

взаємопов'язаних скоординованих дій з регулювання діяльності банку, спрямованих на ефективне управління банківськими ризиками з метою збереження фінансової стійкості в умовах постійно мінливої зовнішньої середовища [2, с.54-57].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що вченими визначено сутність дефініцій «управління» та «самоорганізація» та сформульовано основні положення щодо впливу зазначених процесів на економічну систему, однак взаємозв'язок даних процесів в економічних системах, та зокрема в банківських, досліджено, на нашу думку, недостатньо, що потребує подальшого вивчення та вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення взаємозв'язку процесів управління та самоорганізації при формуванні структури банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потрібно зазначити, що управління є інструментом, який підтримує динамічну організованість системи. За умов, коли управління є довільним, самоорганізація сприяє подоланню консерватизму організації шляхом її дезорганізації й таким чином знову включається у процес подальшого становлення та розвитку складної системи.

Обов'язковою умовою виникнення процесу самоорганізації є сильний не рівноважний стан зовнішнього середовища. Внаслідок процесів самоорганізації виникають нові, більш стійкі форми, що визначають процес розвитку [3, с.236-237]. Особливого значення набуває самоорганізація банківської системи в умовах кризи. Необхідно зазначити, що Й. Шумпетер розглядав період кризи та депресії як необхідне середовище для прояву підприємницьких новаторських властивостей людини в широких масштабах економіки, оскільки до більш ефективного використання обмежених ресурсів спонукають саме умови всезагальної кризи та застою. Криза, за Шумпетером, є поворотною точкою зміни стану суспільства, переходу від кризи до економічного підйому [4, с.398]. Отже, для реорганізації інституціональної та економічної структури банківської системи необхідною є умова сильного не рівноважного стану всієї системи.

Інструментом реалізації підвищення ефективності та реструктуризації є сама людина, яка володіє специфічними підприємницькими властивостями. Ефект групової взаємодії людей в період кризи називають синергізмом, а механізм реалізації синергетичного ефекту виступає як процес самоорганізації соціуму, який й є інструментом подолання кризи.

Самоорганізація людей в період кризи є необхідним інструментом переходу банківської системи від кризи до депресії та економічного підйому. Самоорганізація, що створює нові форми-комбінації ресурсів, підвищує економічну ефективність, є лише інструментом. Рушійною силою ситуації є кредит в ринковій економіці [4, с. 163-164], який спонукає до виникнення процесів конкуренції між економічними агентами.

Конкуренція – це ще один механізм збільшення ефективності використання обмежених ресурсів суспільства, так як, з одного боку, відбувається конкурентна боротьба нових комбінацій ресурсів з іншими, а, з другого, – конкуренція є основою для перетоку обмежених ресурсів із малоефективних комбінацій в більш ефективні.

Критичний аналіз наукових праць з зазначеної проблематики дозволяє зробити висновки, що першим комплексним дослідженням процесів управління та самоорганізації в розвитку складних систем було дослідження російського вченого О. Богданова, який сформулював «закон відносних опорів», розглядаючи в ролі чинника дезорганізації послаблення активності елементів та ускладнення структури системи. Згідно з сформованим законом сумарна стійкість системи до несприятливих умов є складним результатом «часткової стійкості» її елементів [5; 6].

Отже, структурна стійкість банківської системи визначається стійкістю найбільш слабкого банку в системі, а спрямованість змін станів системи, пов'язана з самоорганізацією, та є важливим чинником подолання процесів дезорганізації. Зазначимо, що процеси самоорганізації та управління не збігаються у своїх основах, принципах та результатах.

Якщо самоорганізація ґрунтується на зростанні різноманітності та зменшенні стійкості задля розвитку, то управління передбачає узгодження та впорядкованість на основі ієрархічності, керованості, мінімізації різноманітності задля підвищення стійкості та стабілізації життєдіяльності системи. При цьому самоорганізаційні та управлінські засади розвитку економічних систем перебувають у нерозривній та водночас суперечливій єдності [1, с.251-273].

Отже, прогрес і розвиток банківських систем істотно залежить від співвідношення самоорганізаційних та управлінських засад їхньої трансформації, а також від того, наскільки управління відповідає внутрішній природі системи, об'єктивним процесам її еволюції. Співвідношення управління та самоорганізації визначається типом, національною моделлю та конкретним етапом розвитку економічної системи країни. Роль держави зводиться до індикативного впливу за умов органічного економіко-суспільного розвитку, та, водночас, за умов нестійкої економічної системи й недостатнього регулюючого впливу самоорганізації виникає необхідність у своєчасному цілеспрямованому втручанні держави у процеси соціально-економічного розвитку. З метою дослідження процесів управляння банківською системою, на думку автора, необхідно, в першу чергу, виділити суб'єкти управління, основним з яких є центральний банк, основи його діяльності та проблеми неефективної політики постійно знаходяться в центрі уваги провідних вітчизняних та іноземних науковців.

Так, на думку багатьох економістів, жодна змінна управління центрального банку – рівень інфляції, відсоткова ставка або обсяг грошової маси – не забезпечує ефективного контролю за поведінкою як банківської системи зокрема, так і фінансової системи в цілому [7, с.103].

Зокрема, центральний банк нездатний підтримувати цільові співвідношення між номінальною вартістю (темпами росту) валового продукту й темпами росту грошової маси, з одного боку, і, з іншого, між різними грошовими агрегатами. Основними факторами, які є відповідальними за нову ситуацію, стали «фінансові інновації, швидка зміна структури фінансових ринків, прискорення фінансових потоків, а також той факт, що попит на тверду валюту міг бути підданий різким коливанням, що не мають прямої підстави на рівні фундаментальних показників економічної ситуації» [8, с.56].

Разом з тим сама ситуація глобальної некерованості, що сприймається як фінансова криза, змушує регулювати якийсь один фінансовий показник, що представляє джерело особливої небезпеки та в результаті приводить до підвищення ступеня керованості банківської системи на певний проміжок часу. Однак відмітимо, що для підтримки такого стану системи незмінно необхідна кризова ситуація.

Справа в тому, що в кризових умовах створюється ситуація, коли найбільш нестійка змінна управління об'єктивно виявляється в ролі параметра управління (у синергетичному змісті). Кризова ситуація – це ситуація, у якій спонтанно проявляється принцип підпорядкування (у розумінні Г. Хакена [9, с.244-262]). Саме це й створює ілюзію раптово зростаючої – як правило, на досить короткий строк – керованості банківської системи й змушує, уже після подолання кризи, відшукувати способи підтримки ефективності регулювання за допомогою даної змінної або шукати іншу змінну управління в надії на її більш стійку ефективність.

Необхідно констатувати, що поряд зі зростанням «еклектичності» у політиці центральних банків, характерною рисою нової епохи в розвитку банківських систем стає незалежність центрального банку у визначенні й проведенні його політики. Так, однією з умов вступу до Європейського Союзу є забезпечення високого ступеню незалежності центрального банку на законодавчому рівні.

На думку автора, рівень незалежності центрального банку визначають такі чинники, як:

- використання окремих методів регулювання національної економіки, що застосовуються урядом. При використанні урядом адміністративних методів управління економікою відбувається концентрація влади в єдиному центрі. При ринкових методах управління,

коли підтримується здатність економіки до саморегуляції, а суб'єкти управління лише коригують та спрямовують ці процеси, центральний банк повинен мати достатній рівень незалежності, щоб мати можливість вчасно реагувати на непередбачувані зміни економічного середовища;

- визначення ролі банківської системи в реалізації державної економічної політики. Державна економічна політика передбачає не тільки визначення довгострокових цілей та орієнтирів, але й розробку програм їх досягнення. Так, наприклад, однією з важливих цілей функціонування банківської системи в країні з позиції держави є забезпечення розвитку економіки країни через фінансове посередництво між державою та галузями економіки. Для досягнення цієї мети, яка не збігається з внутрішньою метою банківської системи, необхідна відповідна організаційна структура банківської системи на чолі з центральним банком. В даному випадку центральний банк набуває функції та ознаки державного відомства, банківська сутність якого зводиться лише до форми організації. Однак досягнення даної мети можливе й при високому рівні незалежності центрального банку, коли цілі державної політики зіставляються з внутрішніми цілями та виробляється компромісний метод досягнення поставленої мети.

Таким чином, центральний банк, з одного боку – це банківська установа, а, з іншого – це провідник державної політики у банківській системі. Використання центрального банку для впливу на банківську систему необхідне для органів влади, так як він є частиною банківської системи та держава отримує прямий доступ до механізмів її внутрішнього регулювання. Але при такому втручанні знижується здатність банківської системи до самоорганізації. Тому, на нашу думку, чим вища незалежність центрального банку, тим вище його значення в механізмі самоорганізації банківської системи. Хоча система державного регулювання при наявності незалежного центрального банку дійсно стає менш ефективною з точки зору виконавчої влади, однак це компенсується механізмами самоорганізації системи.

Сучасними науковцями пропонуються різні теоретичні пояснення необхідності надання незалежності центрального банку, з яких найбільш близьким до істини, на нашу думку, є дослідження, що пов'язує розширення незалежності центрального банку з потребою в довірі з боку ринків – з боку приватного сектора, фінансової системи – до політики, що проводиться центральним банком [10, с.63-66].

Уже до початку 1980-х рр. стало зрозумілим, що у вирішальній мірі втратили зміст колишні відносини управління, при яких керуючий суб'єкт – центральний банк – розглядав фінансову систему як свій внутрішній об'єкт управління. Прикладом зазначеного є підходи до вирішення проблеми регулювання реальних процентних ставок.

У цілому ряді досліджень було визначено, що реальні процентні ставки можуть ефективно регулюватися керуючим суб'єктом тільки при умові існування досить тривалого відрізку часу — період запізнювання при формуванні раціональних очікувань, протягом якого ринок позбавлений доступу до інформації про дії керуючого суб'єкта або не встигає переробити цю інформацію [11, с.117-156]. Іншими словами, сама можливість ефективного регулювання реальних ставок обумовлена інформаційною неефективністю фінансового ринку, його відхиленням від інформаційно зробленого стану. В умовах самоорганізації банківської системи зовнішнє управління замінюється її самоврядуванням. Це означає принципову зміну механізму вироблення агрегатних (макрорівневих) рішень.

Тепер агрегатні рішення виробляються самою системою й узагальнено виражають стан її елементів, а не виникають у вигляді відповідної реакції на її стан як єдиного об'єкта. Принципову новизну ситуації нескладно не помітити. Її принциповий характер укладається у двох моментах: по-перше, у якісно вищий складності самого механізму (процесу) вироблення рішень, що залежить тепер не від раціональності рішень єдиного керуючого суб'єкта, а від нелінійного поводження складної системи; по-друге, у новій ролі керуючого суб'єкта, який тепер виступає як рівноправний партнер банківської системи.

Отже, сучасний розвиток банківської системи потребує розроблення нових підходів до процесів формування структури банківської системи. Це спричинено необхідністю врахування процесів управління та самоорганізації в банківській системі, оскільки вони активно впливають на стабільність її діяльності. Особливість нового підходу полягає в тому, що банківська система розглядається як «відкрита» система, передумови діяльності якої знаходяться не в середині, а ззовні цієї системи. Продуктивність функціонування банківської системи пов'язується з тим, наскільки вдало вона може адаптуватися до зовнішнього середовища. Проблема ця не може вже вирішуватися тільки діями центрального банку, вона потребує формування відповідного механізму, в основі якого буде лежати взаємозв'язок процесів управління та самоорганізації банківської системи.

Процеси управління банківською системою сконцентровані в центральному банку, який є керівною підсистемою, а діяльність банківських установ другого рівня контролюється та управляється центральним банком.

Однак діяльність кожного банку залежить не тільки від дій та рішень центрального банку, а ще й від зовнішніх чинників, таких як економічна та політична ситуація в країні, під впливом яких вони корегують та спрямовують свою діяльність на отримання прибутку через механізм самоорганізації.

Необхідно акцентувати, що процеси самоорганізації банківської системи засновані на здатності до самоорганізації банківських установ другого рівня. Виходячи з цього, на наш погляд, першочергового дослідження потребує саме механізм самоорганізації банку. Автори монографії «Організація планування фінансової діяльності банку» в основі механізму банківської самоорганізації виділяють чотири елементи [2, с.56-57]: управління ризиками, управління внутрішньою периферією, управління зовнішньою периферією та управління інформаційними потоками.

Варто підкреслити, що в основі банківської самоорганізації на рівні банку лежить управління окремими напрямами його діяльності. Це свідчить, на нашу думку, про те, що самоорганізація та управління знаходяться в постійному взаємозв'язку та взаємодії.

Необхідність впровадження механізму банківської самоорганізації зумовлена бурхливим розвитком наукомістких галузей, систем зв'язку та засобів масової інформації, появою нових фінансових інструментів та методів роботи з ними, що відображається на вимогах клієнтури до рівня та діапазону банківських послуг. Великих успіхів здатен досягти тільки той банк, який адекватно реагує на зміни зовнішнього середовища, причому ефективність його діяльності безпосередньо залежить від швидкості змін, що в ньому відбуваються, так як відстаючі від інших в цьому розумінні банки навряд чи отримають нових клієнтів або високий прибуток за рахунок проведення змін, аналогічних тим, які вже здійснювали конкуренти.

Банківські установи другого рівня не є керівними органами банківської системи, а лише її складовими частинами, тому вони не можуть впливати на банківську систему адміністративними методами управління. В основі їх внутрішньої самоорганізації лежать ринкові механізми, такі як, наприклад, конкуренція. Чим вищий рівень конкуренції в банківській системі, тим більший вплив на функціонування системи здійснює не центральний банк, а банківські установи другого рівня, для яких конкуренція є природнім регулятором. Чим вищий рівень конкуренції в банківській системі, тим більше вона залежить від внутрішньої структури банківської системи та її окремих елементів, ніж від зовнішнього впливу економічної системи.

Отже, механізм банківської самоорганізації функціонує на двох рівнях, які доповнюють один одного: мікро- та макрорівні. На мікрорівні – це механізм самоорганізації банківської установи, що засновується для досягнення поставленої мети на діяльності кожного окремого банку. На макрорівні – це механізм самоорганізації банківської системи – «невидима рука» Адама Сміта [12], тобто сам процес обміну між економічними агентами.

Так, кожний банк організує процес обміну найкращим для себе чином за рахунок чого й досягається суспільна ефективність, тобто відбувається конкурентна боротьба за клієнтів та за грошові ресурси. Зазначимо, що Н. Мойсеєв визначає розвиток системи як постійну зміну її стану [13, с.603]. Кожний стан характеризується структурно – організацією зв'язків системи, та кількісно – ефективністю даної організації системи. Час існування одного незмінного стану системи – це інтервал існування її структурних характеристик в незмінному вигляді, який визначається граничним мінімальним та максимальним значеннями стійкості системи даного стану. Кожний окремий стан системи включає в себе час формування структури системи та час її ефективного функціонування.

В умовах сучасної фінансово-економічної кризи виникла об'єктивна потреба зміни структури вітчизняної банківської системи через її самоорганізацію. Чинники банківської самоорганізації на макрорівні реалізуються через конкурентну боротьбу між банками (рис. 1).

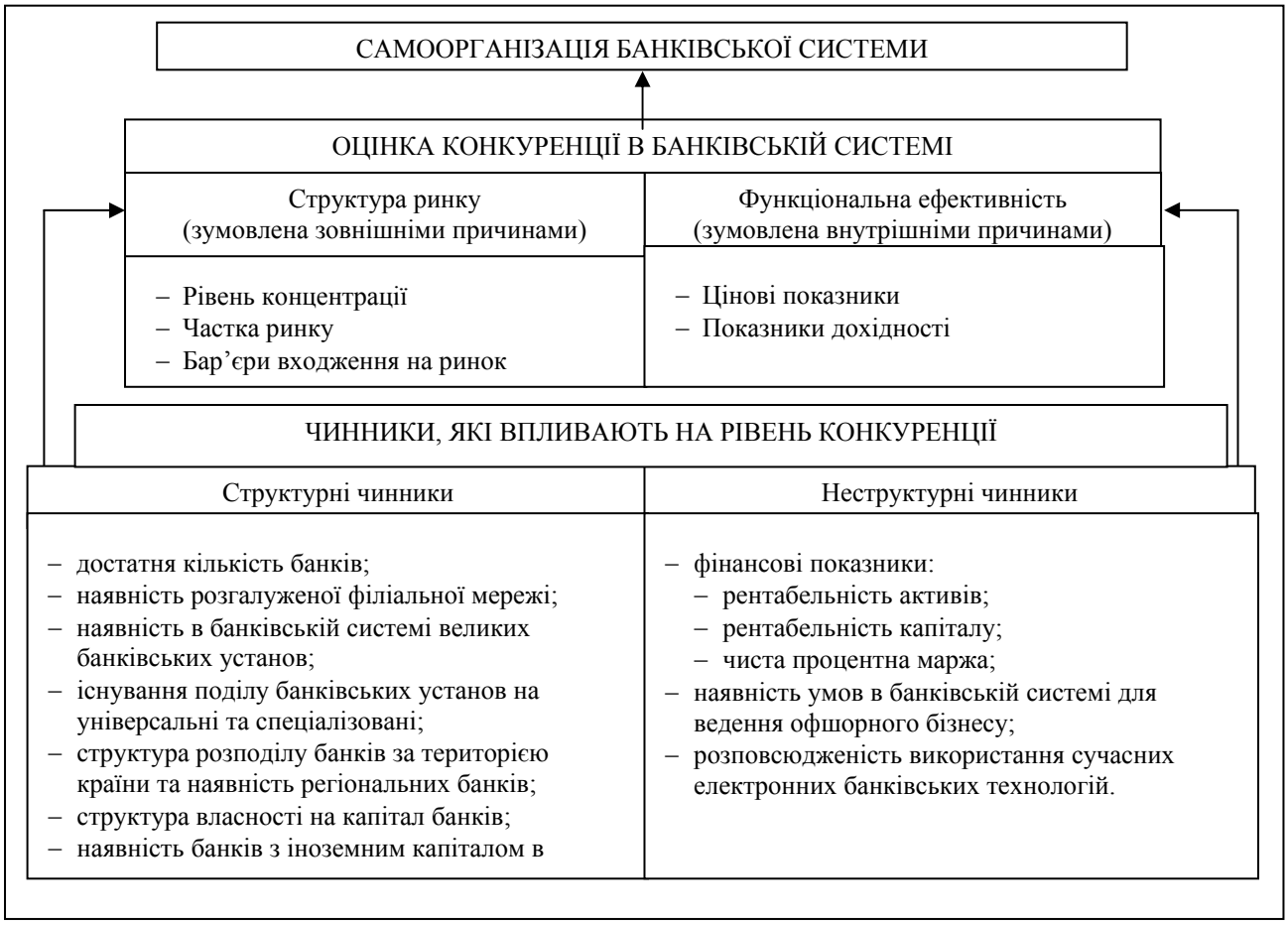


Рис. 1. Чинники банківської самоорганізації на макрорівні [14; 15]

З рис. 1 видно, що конкуренція в банківській системі визначається внутрішніми характеристиками, які відображають функціональну ефективність банківської системи, та зовнішніми причинами, що зумовлюють структуру ринку. Аналіз чинників, що впливають на рівень конкуренції в банківській системі, в залежності від причин їх виникнення, дозволив розділити їх на дві групи, а саме на структурні та неструктурні.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, незалежність центрального банку має цінність тільки в конкретній ситуації, а рівень незалежності центрального банку залежить від державної економічної політики. Так, для різних країн подібні відносини між центральним банком та урядом можуть свідчити про різний рівень незалежності центрального банку, якщо урядом реалізується різна економічна політика. По-друге, при ринкових методах управління, коли

підтримується можливість економіки до саморегуляції, а суб'єкти управління лише коригують та спрямовують ці процеси, центральний банк повинен мати достатній рівень незалежності, щоб мати можливість вчасно реагувати на непередбачувані зміни економічного середовища. По-третє, механізм банківської самоорганізації реалізується на двох рівнях, що доповнюють один одного: мікро- та макрорівень.

При цьому,= зазначимо, що самоорганізація на мікрорівні – це механізм самоорганізації банківської установи, що засновується на діяльності кожного окремого банку для досягнення поставленої їм мети, а на макрорівні – це механізм самоорганізації банківської системи.

Отже, сучасний розвиток банківської системи потребує розроблення нових підходів щодо формування структури банківської системи, спричинених необхідністю врахування процесів управління та самоорганізації в банківській системі, що створює умови для фінансової стабільності її діяльності.

Список використаної літератури

1. Prebisch R. International trade and Payments in an Era of Coexistence: Commercial Policy in the Underdevelopment countries / R. Prebisch // American Economic Review. – 1959. – May. – №49. – P. 251-273.
2. Кузнєцова Л. В. Організація планування фінансової діяльності банку: монографія / Л. В. Кузнєцова, Ю. К. Маслов // Одеський держ. екон. ун-т. – О.: Пальміра, 2006. – 247 с.
3. Пригожин И. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс // общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климонтовича и Ю. В. Сачкова; [пер. с англ.]. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.
4. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Йозеф Алоиз Шумпетер; [пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой и др.]. – М.: Эксмо, 2008. – 864 с.
5. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А. А. Богданов; [в 2-х книгах]. – М.: Экономика, 1989. – Кн. 1. – 304 с.
6. Богданов А. А. Тектология. Всеобщая организационная наука / А. А. Богданов. – М.: Экономика, 1989. – Кн. 2. – 351 с.
7. Driscoll M. Monetary Policy under Uncertainty / Michael J. Driscoll, David G. Dickinson, Somnath Sen // Risk and Uncertainty in Economics: Essays in Honour of James L. Ford //. – Elgar, Edward Publishing, Inc., 1995. – 103 p.
8. Giordano Fr. The Political Economy of Monetary Union. Towards the Euro / Fr. Giordano, Sh. Persaud. – London; New York: Routledge, 1998. – 79 p.
9. Хакен Г. Синергетика. Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Герман Хакен. – М.: Мир, 1985. – 414 с.
10. Mayes D. G. Evolving Voluntary Rules for the Operation of the European Central Bank / David G. Mayes // Bank of Finland Discussion Papers. – 1998. – № 2. – 35 p.
11. Shiller J. R. Can the Federal Reserve Control Real Interest Rates? / Robert J. Shiller // Rational Expectations and Economic Policy. Fischer S. (ed.) – Chicago; National Bureau of Economic Research and University of Chicago Press, 1980. – P. 117–156.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит; [пер. с анг. предисл. В. С. Афанасьева]. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.
13. Моисеев Н. Н.Человек и ноосфера / Никита Николаевич Моисеев. – М.: Молодая гвардия, 1990. – 352 с.
14. Масленников В. В. Национальная банковская система / В. В. Масленников, Ю. А. Соколов. – М: Элит-2000, 2003. – 352 с.
15. Bikker Jakob A. Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Revue of the Literature / Jakob A. Bikker, Katharina Haaf // Economic and Financial Modeling. – Summer, 2002. – 46 p.

Прийнято до друку 10.05.2011

УДК: 336.14:338(477) **Постоленко Ю.П.**

БЮДЖЕТНА БЕЗПЕКА ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті викладено аргументи на користь доцільності та застосовності бюджетної безпеки у складі фінансової, а також економічної безпеки нашої держави. Обґрунтовано значущі фактори впливу стану бюджетної безпеки України на стан її фінансової та економічної безпеки. Досліджено роль бюджету в реалізації соціально-економічних пріоритетів в Україні.

The article presents arguments for appropriateness and applicability of the budget security within the financial and economic security of our country. Significant factors which influencing state budget of Ukraine for security state of its financial and economic security are proved. The role of budget in realizing the social-economic priorities of Ukraine is investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Посилення уваги до проблем бюджетної безпеки в Україні обумовлено динамікою суспільних процесів як у глобальному, так і в національному вимірах, а також зміною концептуальних підходів до поняття безпеки. Модифікація цього явища зі сфери військово-політичних відносин у галузь економіки в сучасних умовах визначається зростаючою роллю нових її параметрів, пов'язаних, насамперед, із економічним та фінансовим становищем держав, науково-технічним прогресом, розвитком інформаційних систем, глобалізацією, світовими тенденціями концентрації капіталу тощо. Набуваючи все більшої ваги у XXI ст., ці новітні аспекти глобального розвитку визначатимуть характер політики держав у сфері економічної та національної безпеки [1, с.79-83]. Доповнюючись адекватними внутрідержавними процесами в соціальній, економічній і політичній сферах, вони трансформують дослідження проблем безпеки як характеристики соціально-економічних систем на якісно новий рівень з відповідними завданнями детальної розробки концепцій, теорій, гіпотез та ідей. Дані завдання є актуальними і при дослідженні бюджетної безпеки, що обумовлено вагомою роллю бюджету у гарантуванні економічного суверенітету держави, забезпеченні її макроекономічної стабільності та реалізації соціально-економічної стратегії. При цьому показники і критерії бюджету відіграють роль ключових індикаторів фінансової стійкості і стабільності держави, а характер бюджетної політики, вирішальною мірою, визначає вектори національної стратегії розвитку. Таким чином, гарантування бюджетної безпеки є однією з передумов досягнення стратегічних соціально-економічних пріоритетів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Серед українських і російських дослідників значний вклад у розвиток сучасної теорії бюджетної безпеки як складової національної, економічної та фінансової безпеки внесли О. Барановський, О. Білорус, В. Геєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, І. Бінько, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Г. Іващенко, Л. Кістерський, Г. Козаченко, О. Лісовська, В. Мартинюк, В. Мунтіян, Є. Олейніков, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Пирожков, В. Предборський.

Важливу роль у розкритті сутності бюджетної безпеки відіграють наукові праці С. Буковинського, Є. Бушміна, В. Дем'янишина, Г. Кучер, М. Каленського, О. Кириленко, С. Колодій, В. Корчинського, А. Крисоватого, А. Лаврова, І. Луніної, С. Лушина, І. Лютого, В. Мортікова, Ц. Огня, В. Опаріна, І. Радіонової, В. Тамбовцева, В. Федосова, Ю. Харазішвілі, І. Чугунова.

Послуживши основою для поглиблення теоретико-методологічних засад бюджетної безпеки з урахуванням завдань соціально-економічного розвитку держави, роботи згаданих

вчених, разом з тим, засвідчили опосередкований характер вивчення питань бюджетної безпеки в контексті досліджень з економічної і фінансової безпеки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З метою гарантування бюджетної безпеки держави є необхідним усунення проблеми інтерференції бюджетних циклів та дотримання законодавчих термінів проходження стадій бюджетного процесу. Треба домогтись введення в законодавство взаємообмежувальних дисциплінарних важелів та протидій для учасників бюджетного процесу з метою уникнення можливості його блокування, а також норм, які б визначали правову відповідальність учасників бюджетного процесу за порушення бюджетних процедур. Для підвищення рівня бюджетної безпеки важливим є узгодження цілей бюджетної політики із стратегічними завданнями соціально-економічного розвитку держави [2, с.213-218].

Постановка завдання. Мета цієї статті полягає у розкритті теоретичних засад забезпечення бюджетної безпеки держави як ключової складової фінансової та економічної безпеки. Бюджетна безпека відображає, з одного боку, закономірності функціонування бюджету як об'єктивної реальності, а з іншого – суб'єктивні прояви людської діяльності, що знаходять свій вираз у бюджетній політиці. У комплексному розумінні бюджетної безпеки як економічного поняття зміст бюджетної безпеки проявляється як співвідношення бюджетних коштів, параметрів їх формування та розподіл та сумарних потреб одержувачів таких ресурсів. Об'єктом бюджетної безпеки визначено бюджетні кошти, кількісні та якісні характеристики їх розподілу між ланками бюджетної системи, суспільно-політичні, правові та процедурні аспекти бюджетного процесу, що виступають як індикатори та критерії оцінки й забезпечення бюджетної безпеки; предметом бюджетної безпеки, у свою чергу, є діяльність держави, спрямована на гарантування певного рівня бюджетної безпеки, шляхом впливу на вищезгадані суспільно-політичні, правові та процедурні аспекти бюджетного процесу.

Забезпечення бюджетної безпеки держави повинно відбуватися з урахуванням принципів системності, превалювання національних інтересів, збалансування потреб громадян, юридичних осіб держави. Важливим у цьому сенсі є принципи безумовного пріоритету безпеки та гарантування суверенітету держави [3, с.55-62]. Бюджетна безпека держави є невід'ємною детермінантою стратегії соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У складі фінансової та економічної безпеки бюджетна безпека виконує чітко визначені функції, несе на собі суттєве функціональне навантаження. Її сутність у тому, що бюджетна безпека є матеріальною основою суверенності держави, що, у свою чергу, визначає реальні можливості в забезпеченні фінансової та економічної безпеки. Тобто, бюджетна безпека є основою для функціонування всіх інших елементів державної суверенності, що входять у цю систему – фінансової, економічної безпеки, а також, військової, технічної, продовольчої, екологічної безпеки.

Бюджетна безпека – це ключова складова частина фінансової та економічної безпеки, їх фундамент та матеріальна основа. Забезпечення бюджетної безпеки є винятковою прерогативою держави. Ніхто інший не в змозі вирішити цю задачу [4, с.312-318]. У практичному плані забезпечити бюджетну безпеку країни – це створити таку систему її самозбереження, що автоматично приводила б у рух її захисні механізми по захисту від тієї або іншої загрози.

Про те, яка увага приділяється питанням забезпечення бюджетної безпеки в інших країнах, свідчать такі факти. За перші 100 днів правління нового президента Ф. Рузвельта в 1933 році було прийнято 15 законів, що забезпечували «новий курс» і стали базою подальшого розгортання заходів для подолання кризи і відновлення економічної могутності країни. Ф. Рузвельт продемонстрував відмову від класичної теорії і практики невтручання держави в економіку. Уже тоді Ф. Рузвельт і його команда зрозуміли, що ринковий механізм XX століття повинен представляти оптимальне поєднання ринкових механізмів і державної участі в господарських процесах, тому що економічні інтереси особистості реалізуються через соціальну політику держави.

Україна проходить складний історичний період державного становлення. Гостра і тривала економічна криза, яка вразила Україну чи не найбільше з усіх пострадянських республік, надзвичайно актуалізувала питання її фінансової та економічної безпеки, а передусім – бюджетної (рис. 1) [2, с. 310].

Рис. 1. Логіко-структурна схема категорії «бюджетна безпека»

Виділяють такі чинники, що визначають особливе місце бюджетної безпеки у складі фінансової та економічної безпеки:

1. При вирішенні проблем в усіх сферах діяльності підкреслюється базисна роль бюджету, тому що виробництво, розподіл і споживання матеріальних благ первинні для кожної з них і визначають життєдіяльність і життєздатність суспільства. Не може бути військової безпеки при слабкому і неефективному бюджеті, так само, як не може бути одночасно ні військової, ні економічної безпеки в суспільстві, яке переживає соціальні конфлікти.
2. В Україні криза суспільства найбільшою мірою охопила саме бюджет, оскільки мали місце катастрофа планової економічної системи та намагання побудувати щось інше,

схоже на капіталізм західного зразка. Подібна «перебудова» вже сама по собі є джерелом численних потрясінь, а, отже, і загроз безпеці всієї держави.

3. Наслідки загроз бюджетній безпеці в будь-яких сферах можуть бути оцінені з економічної точки зору, тобто кількісно підрахувати економічні збитки і на цій основі визначити систему пріоритетів [5, с.88-95].

На жаль, важливі рішення, які закладали основи стратегічного економічного розвитку Української держави після набуття нею незалежності, приймалися часто спонтанно, під тиском обставин, без належного наукового обґрунтування і врахування національних інтересів. Тому перші роки існування Української держави позначилися руйнуванням значного економічного потенціалу, що дістався їй у спадок. Характерний приклад – безсистемна, тотальна конверсія колись потужного військово-промислового комплексу, темпів якої не знала жодна країна світу.

Було завдано колосальних збитків економіці України, зруйновано високий науково-технічний потенціал оборонної галузі, а висококваліфіковані спеціалісти оборонних підприємств залишилися без роботи, багато з них виїхали за кордон у пошуках кращої долі.

Таким чином, економічний потенціал України, який є матеріальною основою бюджетної безпеки, нині значно ослаблений.

Тривала економічна криза негативно вплинула на фінансову та економічну безпеку нашої держави. Досі дається взнаки спад виробництва, втрачається науково-технічний потенціал, спостерігається зниження життєвого рівня, згортаються інвестиційні процеси, зростає безробіття, розростається і міцніє «тіньовий» сектор економіки. Соціальне зубожіння широких верств населення, значна диференціація в доходах різних прошарків населення, зневіра у власні сили та владні структури стоять на заваді консолідації нації і складають значну загрозу фінансовій та економічній безпеці, в тому числі й бюджетній.

У міжнародних відносинах спостерігається намагання деяких розвинених країн використати економічну ослабленість України у своїх національних інтересах [6, с.122-123].

Перед Україною постала проблема, яка полягає у певному протиріччі між необхідністю інтегруватися у світову економіку, з одного боку, та забезпечити внутрішню економічну інтеграцію, захист свого внутрішнього ринку, власного товаровиробника і національних інтересів, з другого.

При цьому слід враховувати, що світова економіка продовжує залишатися ареною зіткнення інтересів різних країн. То ж лише створення власної системи економічної безпеки дасть можливість уникнути потенційних руйнівних наслідків швидкого відкриття зовнішнього доступу до національної економіки, забезпечити її конкурентоспроможність, захистити вітчизняного товаровиробника та ефективно взаємодіяти з міжнародними фінансовими та економічними інституціями.

Правові передумови формування бюджетної безпеки було закладено у Декларації про державний суверенітет України (1990 р.) та Законі УРСР «Про економічну самостійність України». У Концепції (основах державної політики) національної безпеки (1997 р.) офіційного статусу та змістовного розкриття набуло поняття бюджетна безпека через національні інтереси, загрози національній безпеці та напрями державної політики національної безпеки в економічній сфері [7, с.206-211].

Критичність нинішнього економічного стану полягає в тому, що або руйнівні процеси стануть незворотніми і призведуть до втрати державності чи, в кращому разі, забезпечать Україні роль другорядної держави і сировинного придатку високорозвинутих країн, або ж вдасться зупинити негативні процеси, домогтися економічного зростання і достойного місця у світі.

Дослідження теоретичних засад бюджетної безпеки довело правомірність її розгляду як домінантної складової фінансової та економічної безпеки держави, невід'ємним і виключним атрибутом якої є бюджет. Концентруючи в собі ключові вектори життя суспільства, бюджет трансформує грошові відносини між державою, громадянами та бізнесом у суспільні блага, значні масштаби яких визначають актуальність бюджетної проблематики загалом та гарантування бюджетної безпеки, зокрема.

Не можна не відзначити деструктивний вплив на перебіг бюджетного процесу системних порушень бюджетних процедур, які виявляються в інтерференції бюджетних циклів через невчасність прийняття закону про Державний бюджет України, частій зміні його редакції та неповній деталізації, формуванні бюджету на основі недостовірних прогнозних макропоказників.

У процесі аналізу тенденцій зміни бюджетних показників встановлено, що поряд з об'єктивними економічними закономірностями, пов'язаними з розширенням меж державної діяльності, на динаміку обсягів бюджету впливають і позаекономічні фактори. Бюджетна політика в Україні набуває ознак кон'юнктурності і значною мірою служить засобом вирішення поточних проблем, не маючи в своїй основі довгострокових цілей соціально-економічного розвитку [8, с.130-134].

Для стабілізації бюджетної політики та бюджетного процесу, формуванню в Україні стійких орієнтирів для учасників бюджетних правовідносин вважаємо за потрібне ввести до Основних напрямків бюджетної політики на наступний бюджетний період та пояснювальної записки до проекту закону «Про Державний бюджет України» висновків про стан бюджетної безпеки.

Для подолання практики систематичного перегляду редакції закону «Про Державний бюджет України» та модифікації інших пов'язаних правових документів на його основі, особливо в сфері оподаткування, необхідно встановити конституційні обмеження на внесення змін до чинних законодавчих актів законом «Про Державний бюджет України»; запровадити фіксовані терміни введення в дію законодавчих змін у бюджетно-податковій сфері, а також, ввести до закону «Про Державний бюджет України» статті, що регламентували б використання надміру отриманих сум з їх обов'язковим резервуванням або ж тимчасовим розміщенням на фінансовому ринку.

На даному проміжку свого належного існування Україна як ніколи потребує збільшення надходжень до Державного бюджету та їх стабілізації; що може бути забезпечено шляхом розробки науково обґрунтованої концепції податкової політики з орієнтуванням на поточні тенденції розвитку економіки [9, с.74-78].

Потрібно поступово переорієнтуватися з оподаткуванням процесів споживання на оподаткування майна та фінансових результатів, зміщення податкового навантаження на галузі зі значним фіскальним потенціалом - банківську, страхову, фінансово-інвестиційну діяльність.

Кажучи про бюджетну безпеку як ключову складову фінансової та економічної безпеки нашої держави, не можна не відмітити позитивний вплив на зростання бюджетних доходів запровадження прогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб.

Для збільшення надходжень до Державного бюджету окрім вже вищезгаданих заходів, вважаємо за необхідне, диференціювати ставки оподаткування та об'єкти оподаткування, ліквідувати частину пільг, збільшити ставки акцизного збору на товари не першої необхідності, в тому числі алкогольні напої, тютюнові та ювелірні вироби.

Проблема бюджетної розбалансованості в умовах демократичної моделі бюджетного процесу в Україні не може бути вирішена виключно за рахунок економічних механізмів, адже в своїй основі має й політичну складову.

Уникнути проблеми необґрунтованої дефіцитності бюджету можливо шляхом встановлення законодавчих обмежень параметрів бюджетного дефіциту, його взаємообумовленості з граничним обсягом державного боргу.

Висновки і перспективи подальших розробок. У статті здійснено теоретичне і практичне узагальнення поняття бюджетної безпеки як ключової складової фінансової та економічної безпеки нашої держави. Розглянуто фінансово-правові та процедурні аспекти бюджетного процесу.

Досліджено роль бюджету у реалізації соціально-економічних пріоритетів в Україні. Бюджетна безпека як економічне поняття своєю появою довершила процес взаємопроникнення структурно-логічних елементів теорії фінансової безпеки та безпеки економічної.

Поняття бюджетної безпеки, увібравши в себе характерні риси політичного й економічного напрямків, має двоїстий характер і може розглядатися як з точки зору комплексу організаційних і правових відносин, так і як індикатор розвитку бюджетної системи й ефективності бюджетного процесу, критерій оцінки бюджетної політики.

Теоретичне узагальнення положень наукових досліджень з національної, економічної і фінансової безпеки дозволило виділити ряд особливостей, що концептуально сформували природу і методику сучасного вивчення питань безпеки як характеристики економічних систем. Встановлено, що бюджетна безпека є ключовою складовою фінансової й економічної безпеки держави. Її пріоритетна роль визначається об'єктивною необхідністю існування бюджету, його призначенням фінансово забезпечувати виконання державою власних функцій та реалізацію її економічної стратегії, перерозподіляти частину валового внутрішнього продукту, регулювати економічні та соціальні процеси в державі із збереженням її економічного суверенітету і стабільності.

Таким чином, нині як ніколи перед нами постає надзвичайно важливе питання – забезпечення бюджетної безпеки України, що є одним з найважливіших національних пріоритетів і вимагає посиленої уваги представників владних структур, політичних партій, науковців, широкої громадськості. Забезпечення бюджетної безпеки є гарантом державної незалежності України, умовою її прогресивного економічного розвитку і зростання добробуту громадян.

Список використаної літератури

1. Абрамчук Б. Альтернативні підходи в теорії безпеки та їх застосування у фінансовій науці / Борис Абрамчук // Світ фінансів. – 2007. – № 3. – С. 77–88.
2. Андрощук В. А. Фінансова безпека держави: еклектизм теоретичних інтерпретацій // В. А. Андрощук. – К., 2005. – 310 с.
3. Колісник О. Управління бюджетним дефіцитом / Олег Колісник // Світ фінансів. – 2008. – 230 с.
4. Тренев Н. Н. Управление финансами: [учеб. пособ.] / Н. Н. Тренев. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 496 с
5. Шевченко Г. Л. Інтерференція бюджетних циклів як джерело загроз бюджетній безпеці держави // Г. Л. Шевченко. – К.: – 2008. – 260 с.
6. Колісник О. Альтернативні підходи в теорії безпеки та їх застосування у фінансовій науці / Олег Колісник // наукові записки: [зб. наук. праць каф. екон. аналізу]. – 2006. – № 15. – С. 121–123.
7. Фінансовий менеджмент: [навч. посіб.] / А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Ю. Ю. Калач та інші. – К.: КНЕУ, 2006 – 294 с.
8. Онишко С. В. Проблеми та можливості модернізації ін-ту податкової політики в Україні / С. В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 6. – С. 129–137.
9. Павловський М. А. Макроекономіка перехідного періоду: Український аспект / М. А. Павловський. – К.: Техніка, 2009. – 336 с.

Прийнято до друку 07.06.2011

УДК 336

Рябініна Л.М.

ВІДМІННІ РИСИ ДЕПОЗИТНИХ КОРПОРАЦІЙ ТА ЇХ РОЛЬ У СТВОРЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Розглянуто відмінні риси депозитних корпорацій (право залучати від фізичних осіб гроші до зберігання і зобов`язання зберігати свою ліквідність, яке випливає з їх першої відмінності). Визначено, помилковий підхід НБУ до сутності банківської ліквідності, її показни-ків та нормативів, що сприяє виникненню недовіри населення до банків і банківської системи та призводить до виникнення нової кризи ліквідності.

The distinguishing features of deposit corporations are analyzed in the article (the right to attract physical persons money for their storage and the duty to be liquid, effluent from their first distinguishing feature). At the same time erroneous approach of NBU to essence of bank liquidity, its indexes and norms, stimulates to the origin of mistrust of population to the banks and banking system and to the origin of new crisis of bank liquidity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальна фінансово-економічна криза загострила необхідність переосмислення підходів до цілого ряду властивостей і показників банківської діяльності, в тому числі й ліквідності банку. Стало зрозуміло, що платоспроможний, але неліквідний банк шансів на виживання майже не має [1, с.6]. Відповідно, науковці з проблем банківськьої діяльності усього світу прийшли до висновку, що банк, який не спроможний виплачувати своїм вкладникам по їх першій вимозі готівку, втрачає довіру населення, але, разом з тим, втрачається довіра населення не лише до цього банку, а і до банківської системи. Тому доцільно переглянути підходи вітчизняних науковців і НБУ [2, с.15-26] до сутності ліквідності банків, до її регулювання і приділити цим питанням якомога більше уваги, тому що банківська система є кровоносною (а, точніше, грошеносною) системою сучасної економіки, від надійної роботи якої залежить і надійність сталого економічного розвитку країни .

Аналіз досліджень і публікацій останніх років показав, що більша частина вітчизняних, російських та білоруських науковців (О. Вовчак, В. Колесніков, Л. Кролівецька, О. Лаврушин, В. Міщенко, В. Стельмах та цілий ряд інших економістів), помилково ставиться до сутності банківської ліквідності, хоча діякі вітчизняні економісти (А. Мороз, Р. Михайлюк та інші) вважають, що банк, який залучив готівку від фізичної особи для зберігання, повинен повернути її вкладнику і теж готівкою, що, на наш погляд, цілком відповідає сутності банківської ліквідності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Криза ліквідності значної частки банків України у 2008-2009 рр. показала, що українські банки нехтували своєю ліквідністю заради прибутків, у зв'язку з цим обсяги наданих ними позичок у 2008-2009 рр. значно перевищували залучені ними на вклади кошти, а розмір залишків коштів у касі та високоліквідних цінних паперів у кредитно-інвестиційних портфелях банків звівся нанівець. За таких умов банки не мали можливості підтримувати свою ліквідність.

На наш погляд, особливо слід підкреслити, що в нормативних документах НБУ ліквідність банку розглядається як його здатність «…забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань…». Але практично так само НБУ визначає і платоспроможність банку, тобто як «…здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями», незважаючи на те, що платоспроможність і ліквідність банку хоч і взаємозв'язані, але різні поняття і, як відзначає О. В. Дзюблюк, «…між ними все-таки існує суттєва відмінність [3, с.261]».

Слід звернути увагу на те, що характеризуючи ліквідність банку, НБУ вважає, що банк повинен повертати кошти вкладнику «своєчасно», тобто лише після закінчення строку дії депозитної угоди, а не на його першу вимогу, що є суттєвим недоліком визначення банківської ліквідності, бо вкладник є власником коштів і має право розпоряджатися ними на свій розсуд, в тому числі отримати їх від банку достроково.

За таких умов невирішеною раніше частиною загальної проблеми ліквідності банків є, перш за все, визначення її сутності як в світлі світового підходу науковців до ліквідності банків, так і в світлі регулювання НБУ цієї властивості банків.

Постановка завдання. У статті передбачається висвітлити відмінні риси депозитних корпорацій і показати, що банк, який не має права залучати готівкові кошти від фізичних осіб на вклади, не має також і усіх властивостей депозитних корпорацій (банків). Крім того, в статті передбачається розглянути сутність банківської ліквідності і ті недоліки, які існують в підходах НБУ до цього питання, показати роль ліквідності депозитних корпорацій і їх спроможності підтримувати цю ліквідність в економіці країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роль банків як постачальника найбільшої частини грошової маси країни покладає на представників банківництва велику відповідальність перед суспільством, яке не повинно мати поводу ставити під сумнів ліквідність, платоспроможність чи стійкість будь-якого окремого банку, чи банківської системи взагалі. Відповідно до своїх функцій та структури економіки України, усі банки відносяться до «інших депозитних корпорацій», які, в свою чергу, входять складовою частиною до сектору фінансових корпорацій. Основним видом діяльності «інших депозитних корпорацій» є фінансове посередництво. Зобов'язання «інших депозитних корпорацій» мають форму депозитів або короткострокових депозитних сертифікатів, що виступають як близькі замінники депозитів при мобілізації фінансових ресурсів і включаються до показника грошей в широкому розумінні. До цього підсектору належать усі універсальні та спеціалізовані банки, включаючи і клірингові установи.

Що таке «депозитна корпорація» чи «депозитний інститут»? Це питання виникло у 2009 році, коли НБУ згідно з Класифікацією інституційних секторів економіки (КІСЕ) України, затвердженою наказом Держкомстату України № 96 від 18 квітня 2005 р., ввів нову ринкову термінологію щодо класифікації інституційних одиниць – банків і небанків, відповідно до чого всі банки як інституційні одиниці було віднесено до сектору фінансових корпорацій. У світовій практиці до депозитних інститутів (depository institutions) відносять фінансові установи (financial institutions), які приймають депозити до зберігання та надають позики під процент [4, с.22], і до яких відносять, перш за все, комерційні банки, діяльність яких, як правило, заснована на зворотній основі запозиченої вартості.

Заслуговує на увагу те, що світова міжнародна практика накопичила чималий практичний досвід діяльності банків, який молодим незалежним країнам слід якомога більше переймати і застосовувати у своїй банківській практиці. Проте не можна не відмітити, що з боку теоретичних питань грошей, фінансів та кредиту світова практика дає нам приклади не завжди глибокого теоретичного підходу до визначення тих чи інших понять, прикладом чого можна в даному контексті назвати віднесення банків до фінансових установ, які разом з тим «приймають депозити до зберігання та надають позички під процент», тобто, виконують чисто кредитні, а не фінансові посередницькі операції.

В Україні згідно методологічному коментарю НБУ до сектору фінансових корпорацій і, відповідно, депозитних корпорацій, відносять, перш за все, центральний банк країни, тобто НБУ, а також «інші депозитні корпорацій», тобто комерційні банки усіх форм власності, які включаються до сектору фінансових корпорацій, основною функцією яких є фінансове посередництво та які емітують зобов'язання у формі депозитів чи інших інструментів залучення фінансових ресурсів, що включаються до грошових агрегатів [5, с.181].

Залишаючи за межами цієї статті характеристику Національним банком України депозитних корпорацій, які взагалі-то не «емітують зобов'язання у формі депозитів», а створюють їх при зарахуванні наданої ними позички на поточний рахунок позичальника (що,

на погляд автора, ніяким чином не можна ототожнювати з емісією зобов'язань у формі депозитів), потрібно все ж таки підкреслити головну рису депозитних корпорацій.

На думка автора, головною особливістю (рисою) депозитних корпорацій, яка випливає з їх назви, є залучення ними готівкових коштів населення у депозити (перш за все) і надання їх у позики (саме залучення депозитів, а не їх створення при наданні позичок), в зв'язку із чим такі корпорації і звуться депозитними. Відповідно за таких умов, не менш важливою особливістю (рисою) депозитних корпорацій, яка випливає з їх першої особливості – отримання від НБУ права залучати готівкові кошти фізичних осіб на депозити – є їх ліквідність, тобто спроможність повертати ці депозити вкладникам за їх першою вимогою готівкою.

Зрозуміло, що за логікою, недепозитні корпорації, тобто, такі, які за своєю назвою, а отже, і за функціональним призначенням, взагалі не мають права залучати кошти фізичних осіб на депозити та надавати їх у позички під процент (наприклад, клірингові банки), взагалі не мають і не повинні мати як одну з розпізнавальних особливостей «інших депозитних корпорацій» – ліквідність. Однак, з часом НБУ надав спеціалізованим банкам (іпотечним, кліринговим та інвестиційним) право залучати кошти від фізичних осіб на депозити, але обмежено (окрім ощадного) – у розмірі 5% їх регулятивного капіталу, а кліринговим банкам дозволив ще й надавати та отримувати міжбанківськи позички у розмірі 100% їх регулятивного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Обмеження спеціалізованих банків щодо залучення ними вкладів фізичних осіб та можливості надавати і отримувати позички на міжбанківському ринку

Обмеження	Види спеціалізованих банків			
	Ощадні	Клірингові	Іпотечні	Інвестиційні
Залучення вкладів фізичних осіб	не обмежено	не більше 5% регулятивного капіталу		
Надання та отримання позичок на міжбанківському ринку	не обмежено	не більше, ніж 100% регулятивного капіталу	не встановлено	Не встановлено
Норматив миттєвої ліквідності	Н4 не менше 30%	Н4 не менше 90%	Н4 не менше 30%	Н4 не менше 20%
Норматив поточної ліквідності	Н5 не менше 40%	Н5 не менше 40%	Н5 не менше 40%	Н5 не менше 40%
Норматив короткострокової ліквідності	Н6 не менше 60%	Н6 не менше 60%	Н6 не менше 60%	Н6 не менше 60%

Як видно з даних табл. 1, сьогодні усі спеціалізовані банки мають право залучати кошти від фізичних осіб на депозити, але, якщо ощадбанк має необмежене право на залучення таких коштів, то для інших спеціалізованих банків це право обмежено 5% розміром їх регулятивного капіталу. До того ж, як видно з даних табл. 1, клірингові банки мають ще й право надання та отримання позичок на міжбанківському ринку. Разом з тим, слід відмітити, що чим частіше банк звертається до міжбанківського ринку за позичками, тим ясніше стає зменшення його стійкості.

З даних табл. 1 також видно, що НБУ встановив однакові (30%) значення нормативу миттєвої ліквідності як ощадним банкам, які мають необмежене право залучати депозити, і іпотечним банкам, в яких це право обмежене 5% розміром їх регулятивного капіталу, що на наш погляд, вряд чи можна вважати продуманим та обґрунтованим розміром такого нормативу.

Зрозуміло, що банки, які отримали право залучати кошти від фізичних осіб, повинні мати спроможність повертати ці вклади по першій вимозі своїх вкладників готівкою (тобто мати таку особливу рису депозитних банків, як ліквідність). Разом з тим, спеціалізованим

банкам (з причини обмеження обсягу залучення коштів від фізичних осіб на депозити) встановлені усі показники ліквідності (миттєвої, поточної та короткострокової). Але, на наш погляд, таким банкам слід встановлювати лише один показник ліквідності (та й той лише у вигляді загальної ліквідності – як співвідношення досконало ліквідних і високоліквідних активів до загального обсягу залучених вкладів).

З викладеного вище можна зробити, на наш погляд, дуже простий висновок, який далеко не всіма науковцями приймається як реальна даність, а саме – ліквідність (як спроможність банку виплачувати готівкою вклади за першою вимогою вкладника) притаманна лише депозитним банкам чи корпораціям, основною рисою (і правом) яких є необмежене право залучення коштів на депозити у фізичних осіб. Тому, у депозитних корпорацій ліквідність є однією з найважливіших рис, дотримання якої свідчить про сталість банку.

Що ж стосується спеціалізованих (іпотечних, клірингових та інвестиційних) банків, то в зв'язку з обмеженим правом залучення ними коштів від фізичних осіб на вклади, ліквідність цих банків є важливою, але не основною рисою їх діяльності, бо недотримання банком лише своєї ліквідності не стане головною причиною його банкрутства.

Заслуговує на увагу те , що ліквідність банку розглядалася (і розглядається ще й досі) науковцями країн СНД як «…його здатність своєчасно та без втрат виконувати свої зобов'язання перед вкладниками і кредиторами. [6, с.127]». На жаль, але практично так само (тобто як здатність банку «…своєчасно виконувати свої зобов`язання»; «вчасно і повністю виконувати свої поточні зобов'язання, задовольняти вимоги вкладників та попит позичальників» розглядається ліквідність банку рядом економістів і сьогодні, в тому числі і вітчизняними [7, с.331; 8, с.203; 9, с.438; 10, с.10; 11, с.472].

Визначення ліквідності банку як його здатності «…забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань...» розглядається сьогодні і НБУ, хоча він практично так само визначає і платоспроможність банку, тобто як «…здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями».

Разом з тим у спеціальній, в тому числі і вітчизняній літературі існують і більш точні, хоча й нерозповсюджені визначення ліквідності банку, наприклад: «Банк вважається ліквідним, якщо суми його готівкових коштів та інших ліквідних активів, а також можливості швидко мобілізувати кошти з інших джерел достатні для своєчасного погашення боргових і фінансових зобов'язань» [12, с.138]; «Банк вважається ліквідним, якщо він може отримати ліквідні кошти по прийнятним цінам, в необхідній кількості і в необхідний момент часу» [13, с.328]; ліквідність банку – це його «…здатність вчасно виплачувати готівку за своїми зобов'язаннями» [14, с.137; 15, с.26; 16, с.75], в яких чітко й однозначно висвітлено, що ліквідність банку означає його здатність вчасно виконувати свої зобов'язання готівкою (хоча й ці визначення, на наш погляд, мають потребу в уточненні, тому що слово «вчасно» встановлює момент обов'язкового повернення вкладу лише після закінчення строку дії депозитної угоди, а не на першу вимогу вкладника).

Слід підкреслити, що ліквідність банку цілком і повністю пов'язана з рухом готівки, відображуючи спроможність банку на першу вимогу вкладників (чи надійних позичальників) виплачувати їм готівку. Саме тому банку для підтримки своєї ліквідності потрібні не взагалі кошти в грошовій формі, а тільки готівка. І чим вища купівельна спроможність грошей в країні, тим вагомій стає існування в банку його ліквідності.

П. Роуз, розглядаючи ліквідність банку, підкреслює, що «…готівка як актив необхідна для задоволення потреб банку у ліквідних коштах (тобто тих, які можна негайно витрачати у разі вилучення депозитів, для надання кредитів і задоволення інших непередбачених чи термінових потреб)»[13, с.22-65]. Отже, не всі кошти (кошти взагалі чи активи банку) можуть використовуватися для підтримки банком своєї ліквідності, а тільки готівкові кошти.

Як пишуть інші закордонні економісти, «всі активи можна розташувати в чергу від найбільш до найменш ліквідних. Самим ліквідним активом є готівка в касі, а про рівень ліквідності інших активів судять по тій легкості, з якою вони можуть бути перетворені (шляхом продажу чи інкасування) в готівкові кошти». Відповідно, до ліквідних активів

відносять такі, «…які можуть бути легко перетворені в готівкові кошти з невеликим ризиком втрати чи взагалі без нього» [4, с.254-298].

За П. Роузом, активи (фінансові інструменти) банків «…звуться ліквідними, якщо їх можна швидко продати на готівковому ринку при низькому ризику втрат для продавця», тобто перетворити активи в готівку, власне, в ту їх форму, яка і забезпечує своєчасне виконання банком своїх зобов'язань, тобто підтримку своєї ліквідності. Тому, «коли виникає потреба в ліквідних коштах, вибіркові активи продаються до тих пір, доки не буде задоволений попит на готівкові кошти. Цю стратегію управління ліквідністю – далі пише П. Роуз, – часто називають трансформацією активів, оскільки ліквідні кошти поступають за рахунок перетворення негрошових активів в готівкові кошти» [13, с.167-194].

Таким чином, як видно з наведених підходів знаних закордонних фахівців банківської справи, до ліквідних активів, врешті решт, відноситься, перш за все, готівка, тому і підтримка банком своєї ліквідності завжди потребує готівки, саме чого, на жаль, не визнає більшість вітчизняних економістів. Зрозуміло, що таке нечітке визначення вітчизняними економістами ліквідності активів (так само, як і ліквідності банку) ускладнює чітке розуміння і показників, і нормативів ліквідності банку. Наприклад, як вважають деякі з вітчизняних економістів, «Ліквідність активів передбачає, що активи можуть бути безпосередньо використані для погашення боргових зобов'язань або трансформуватися в грошові та інші платіжні засоби, іншу грошову форму» [1, с.4-9]. В цьому висловлюванні, перш за все, визначення поняття готівкової формою ліквідних активів і, до того ж, не підкреслено, що ліквідні активи можуть трансформуватися лише в готівку, яка і є досконалим ліквідним активом, саме який тільки і може бути безпосередньо (тобто негайно, по першій вимозі) використаний для погашення боргових зобов'язань, а не взагалі трансформуватися «в грошові та інші платіжні засоби, іншу грошову форму». Що ж стасується «інших платіжних засобів та іншої грошової форми», то це можна розуміти лише як безготівкову форму грошей, яка не має безпосереднього відношення саме до ліквідності банку, хоча НБУ відносить до ліквідних активів такі, які можуть бути швидко проконвертовані як в готівкові, так і в безготівкові кошти, в чому, проявляється помилковість підходів НБУ до сутності банківської ліквідності, для дотримання якої банку потрібна тільки готівка.

Заслуговує на увагу те, що на відміну від ліквідності, платоспроможність банку розглядається у світлі достатності його власного капіталу, який гарантує вкладникам виконання взятих банком на себе зобов'язань. Відповідно, банк вважається неплатоспроможним тільки тоді, коли його власний капітал має знак «мінус», але якщо банк має позитивну суму власного капіталу, то він вважається платоспроможним, хоча він може вже бути неліквідним.

Разом з тим, ототожнюючи платоспроможність і ліквідність банку і не враховуючи відповідну форму грошей, НБУ все ж таки встановив банкам різні економічні нормативи: один норматив платоспроможності і аж три нормативи ліквідності. І якщо норматив платоспроможності (як відношення регулятивного капіталу до зважених за ризиком активів банку) і «…відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями…», то усі нормативи ліквідності відображують, перш за все, підходи НБУ до сутності ліквідності банку як необхідності останнього повертати вкладнику його вклад лише після закінчення строку дії депозитної угоди.

Саме тому НБУ визначає сутність ліквідності банку як необхідної передумови існування збалансованості між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку, а також строками та сумами інших джерел і напрямів використання коштів. За таких умов і встановлено методику розрахунку нормативів ліквідності (Н4, Н5 та Н6), які відображують співвідношення однакових обсягів розміщених активів та боргових зобов'язань різних (за нормативами) по строкам, що не відповідає дійсної сутності банківської ліквідності, яка вимагає від банку повернення вкладнику будь-якого його вкладу та й ще готівкою, бо саме готівкою вкладник передав банку свої кошти на зберігання.

Зрозуміло, що коли б НБУ вважав, що банк повинен повернути вклад вкладникові за

його першою вимогою, незалежно від строку на який залучений вклад, то необхідність в збалансованості між строками і сумами погашення розміщених активів та строками і сумами виконання зобов'язань банку як одна з характеристик ліквідності банку була б зайвою. За таких умов необхідно б було встановити один, максимум два нормативи: норматив загальної ліквідності, як співвідношення суми досконало ліквідних і високоліквідних активів до загальної суми вкладів (фізичних і юридичних осіб) і норматив миттєвої ліквідності як свіввідношення суми досконало ліквідних і високоліквідних активів до загальної суми вкладів фізичних осіб. Однак, навіть і за цих умов повертати вкладнику (фізичній особі) його вклад необхідно готівкою, перш за все, тому, що банк залучив цей вклад готівкою. Але, навіть, коли банк створив вклад при наданні позички своєму позичальнику, зарахувавши позичку на поточний рахунок вкладника, навіть і в цьому разі банк повинен видати такий (створений банком) вклад готівкою (на першу вимогу власника рахунку), що випливає вже з того, що власник коштів на поточному рахунку має право отримувати з нього кошти і готівкою.

Якщо банк не може виплачувати готівку, то він вважається вже неліквідним, хоча ще і платоспроможним. Але неліквідною робить депозитну корпорацію саме недостатність досконало ліквідних (готівкових і прирівняних до них коштів) і високоліквідних активів і неможливість їх придбати швидко і за розумною ціною. Але таке становище виникає у депозитної корпорації лише тоді, коли вона неефективно здійснює управління своєю ліквідністю. Не випадково знаний фахівець банківської справи П. Роуз ще наприкінці XX ст. відмічав, що в періоди економічних криз «Управління ліквідністю стало для банків більш важливим завданням, чим раніш, оскільки тепер вони можуть бути закритими при виникненні нестачі ліквідних коштів, навіть якщо формально ще платоспроможні» [13, с.163-186].

До того ж, вітчизняні економісти (та ряд економістів СНД) не мають єдиного погляду на рівень ліквідності тих чи інших видів активів банку, в зв'язку із чим вони часто-густо одні й ті ж самі активи віднсять до груп різного рівня ліквідності, що замість чотирьох груп балансових активів, розглядається аж 13 груп ліквідних активів, що наглядно видно з нижчеприведеного:

1) грошові кошти або готівка: В. Стельмах, В. Міщенко та інші;
2) первинні та вторинні резерви ліквідності: П. Роуз, Е. Рид та інші;
3) активи у безпосередньо ліквідній формі: О. Дзюблюк;
4) високоліквідні активи: О. Вовчак, В. Колесников і Л. Кроливецька, В. Стельмах, В. Міщенко, НБУ;
5) легколіквідні активи: О. Дзюблюк;
6) ліквідні активи: О. Вовчак, В. Стельмах, В. Міщенко, НБУ;
7) позички, в тому числі, надані корпораціям: В. Колесников та Л. Кроливецька, П. Роуз, Е. Рид та інші;
8) важколіквідні активи: О. Дзюблюк, В. Стельмах, В. Міщенко та інші;
9) низьколіквідні активи: В. Стельмах, В. Міщенко та інші;
10) низьколіквідні та неліквідні активи: О. Вовчак та інші;
11) неліквідні активи: О. Вовчак та інші;
12) недохідні: О. Вовчак та інші;
13) квазі дохідні: О. Вовчак та інші.

Як видно з даного переліку, існує дуже широкий діапазон визначення груп активів за ступенем їх ліквідності, хоча за укрупненою групировкою усі балансові активи поділяються на 4 групи: готівка та прирівняні до неї кошти; інвестиційні цінні папери, позички та будинки і обладнання.

Однак, враховуючи те, що під ліквідністю грошового активу розуміється його здатність у будь-який момент часу перетворитися у купівельний і платіжний засіб, тобто в готівку (або бути таким же) без втрат (чи з мінімальними втратами), автором запропонована класифікація груп активів за рівнем їх ліквідності, яка визначається часом, за який грошовий актив може перетворитися в готівку (табл. 2)

Таблиця 2

Класифікація груп активів, які використовуються при розрахунках нормативів і коефіцієнтів ліквідності банків за критерієм їх здатності у будь-який момент часу перетворитися без втрат (чи з мінімальними втратами) в готівку

Ступінь ліквідності активів	Види активів	Ступінь доходності	Ступень ризику
Досконалоліквідні	1. Первинні резерви ліквідності – готівка та прирівняні до неї кошти (кошти на коррахунках у НБУ та інших банках)	Без доходу	Без ризику
Високоліквідні	2. Вторинні резерви ліквідності (цінні папери уряду та крупних корпорацій)	Низькодохідна	Мінімальна
Ліквідні	3. Активи, які за передбаченим строком можуть бути перетворені в готівку (строкові позички)	Високо- та середньодохідна	Висока і середня
Неліквідні	4. Активи, які не увійшли до перших трьох груп	Середньодохідна та бездохідна	Середня та максимальна

Як видно з табл. 2, ступінь ліквідності активів відповідає укрупненим групам балансових активів: каса та кошти на коррахунках в НБУ та інших банках; інвестиційні цінні папери уряду та крупних небанківських і надійних корпорацій; позички; будівлі та обладнання, що дає змогу співвідносити активи балансових груп з рівнем їх ліквідності, суттєво спрощує і методику розрахунку показників банківської ліквідності.

Заслуговує на увагу те, що криза банківської ліквідності у 2008-2009 рр. в Україні (так само як і в цілому ряді країн світу) підірвала довіру населення не лише до окремих банків і всієї банківської системи країни, але криза банківської ліквідності підірвала довіру населення, навіть, і до Уряду, про що писав В. Геєць ще у 2009 році [17, с.5-7]. Відповідно, криза ліквідності банків показала їх ненадійність, що для економіки країни грає дуже негативну роль.

Невипадково, що сьогодні ліквідність та платоспроможність банків та банківської системи країни турбує не тільки банки і їх клієнтів в усьому світі, а і вчених-фахівців банківництва тому, що платоспроможний, але неліквідний банк, стає нежиттєспроможним.

Висновки і перспективи подальших розробок. З вищевикладеного випливає, що існує нагальна необхідність переосмислення НБУ стійкості банків і банківської системи з точки зору не лише їх платоспроможності, а, перш за все, їх ліквідності. Бо саме відсутність ліквідності банку створює йому серйозні труднощі в його практичній діяльності і, навіть, приводить до банкрутства. Зрозуміло, що банк може деякий час залишатися платоспроможним (тобто, мати достатній власний капітал), втративши при цьому свою ліквідність (як здатність виплачувати готівку своїх вкладників або надійних позичальників), але такий стан банку неминуче веде його до банкрутства.

Тому, виникнення кризи банківської ліквідності в Україні у 2008-2009 рр. (а з нею і кризи довіри населення до банків) зумовлено саме тим, що маючи достатній власний капітал (за нормативом платоспроможності) і виконуючи усі нормативи ліквідності і, перш за все, поточної та короткострокової (які науково не обґрунтовані або їх обґрунтованість не

оприлюднена), банки не бачили загрози своєї ліквідності, що й привело цілу низку українських банків до кризи їх ліквідності, в зв'язку із чим більшість з них у 2008-2009 рр. не могла виплачувати саме готівку своїх вкладників, а НБУ при цьому ще й видав положення про заборону банкам протягом 6-ти місяців повертати вкладникам їх гроші на їх вимоги (як першу так і багаторазові).

За таких умов роль банківської ліквідності як відмінної риси депозитних корпорацій (які отримали необмежене право залучати кошти на вклади від фізичних осіб) важко переоцінити, так само як і роль самих депозитних корпорацій в створенні кризи банківської ліквідності і, відповідно, банкрутства значної кількості українських банків.

Відповідно, перспективами подальших розробок проблеми банківської ліквідності є удосконалення підходів до визначення сутності ліквідності банку як його спроможності на першу вимогу вкладника видавати йому готівку, а також удосконалення підходів до розрахунку показників і нормативів банківської ліквідності, що у цілому дасть змогу банкам застерігатися від кризи своєї ліквідності і сприяти сталості банків і банківської системи.

Список використаної літератури

1. Міщенко В. Нові підходи до регулювання банківського сектору // В. Міщенко, А. Незнамова, Ш. Базель / Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 4–9.
2. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. – № 368, із змінами та доповненнями станом на 01.01.2011 р. – 124 с.
3. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах ринкового реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 511 с.
4. Миллер Р. Л. Современные деньги и банковское дело / Р. Л. Миллер, Д. Д. Ван-Хуз; [пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 856 с.
5. Методологичний коментар НБУ // Бюлетень НБУ. – 2010. – № 3. – С. 178–189.
6. Деньги, кредит, банки / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 448 с.
7. Енциклопедія банківської справи України / редкол.: В. С. Стельмах (голова) та інші. – К.: Молодь, Ін Юрі, 2001. – 679 с.
8. Вовчак О. Д. Кредит і банківська справа: [підруч.] / О. Д. Вовчак, Н. М. Рущишин, Т. Я. Андрейків. – К.: Знання, 2008. – 564 с.
9. Банковское дело [под ред. В. И. Колесникова, Л. П. Кроливецкой]. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 476 с.
10. Стельмах В. С. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду / В. С. Стельмах, В. І. Міщенко та інші: Науково-аналітичні матеріали. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. – 2008. – Вип. 11. – 286 с.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / кол. авт., под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1465 с.
12. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид, Л. Коттер, Э. Гилл, Г. Смит; [пер. с англ.]. – М.: СП «Космополис», 1991. – 480 с.
13. Роуз П. Банковский менеджмент; [пер. с англ.] / П. Роуз. – М.: Дело, 1997. – 743 с.
14. Михайлюк Р. В. Ліквідність та прибутковість – фактори зміцнення фінансової стійкості комерційного банку / Р. В. Михайлюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – Вип. 24. – С. 135–139.
15. Основы банковского дела / под ред. А. Н. Мороза. – К.: Либра, 1994. – 330 с.
16. Рябініна Л. М. Ліквідність та платоспроможність комерційного банку, їх взаємозв'язок, відзнаки і вплив на його діяльність // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 72–84.
17. Геєць В. Довіри немає не до банківських інститутів. Довіри немає до влади // В. Геєць / Фондовий ринок. – 2009. – № 22. – С. 5–7.

Прийнято до друку 22.07.2011

УДК:657.446:336.225.68(477) **Сиротенко Н.А.**

ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ: СЬОГОДЕННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті детально розглянуто сутність та класифікацію доходів і витрат в Податковому кодексі України, національних та міжнародних стандартах бухгалтерського обліку; зроблено критичну оцінку. Надано рекомендації, спрямовані на усунення розбіжностей між податковим та бухгалтерським обліком, визначено перспективи розвитку вітчизняної системи обліку.

In the article the essence and the classification of income and expenses in the Tax Code of Ukraine, national and international accounting standards are considered, the critical evaluation was given. The recommendation make for the elimination difference between of tax accounting and of accounting was given, the outlook of the national accounting system is determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Згідно рейтингу «Paying Taxes 2010», оприлюдненому Всесвітнім банком, українська система оподаткування займає 181 місце серед 183 існуючих й, за оцінками експертів, вважається однією з найбільш складних в світі. Фахівцями підраховано, що підприємці в Україні мають сплачувати 147 податків і зборів і витрачати на це понад 736 годин [1]. Не новина, що в існуючих умовах сфера оподаткування регулюється багатьма нормативно-правовими актами. Зрозуміло, що неможна створити раз і назавжди ідеального законодавчого документу, однак забезпечити стабільність податкової системи, хоча б на середньострокову перспективу, податкове відомство країни в змозі. Не можна вважати прийнятним, коли кількість «удосконалень» протягом року переходить розумну межу.

У цьому контексті прийняття 2 грудня 2010 року комплексного документу, – Податкового кодексу України (далі – ПКУ), в економічному житті держави важко переоцінити, оскільки даний документ визначає вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, порядок їх адміністрування, платників податків та зборів, їх права та обов'язки, компетенцію контролюючих органів, повноваження і обов’язки їх посадових осіб, а також відповідальність за порушення податкового законодавства [2].

Однак, незважаючи на наявність зазначеного основоположного документу, особливих покращень в житті платників податків та зборів не помічається, і ось чому:

- кількість змін та доповнень, внесених за останній час, вражає (підтвердженням цього є лише Закони України від 23 грудня 2010 року № 2856-VI, від 7 квітня 2011 року № 3205-VI, від 7 квітня 2011 року № 3221-VI, від 21 квітня 2011 року № 3292-VI, від 12 травня 2011 року № 3320-VI, від 19 травня 2011 року № 3387-VI, від 7 липня 2011 року № 3609-VI, від 7 липня 2011 року № 3610-VI, від 8 липня 2011 року № 3675-VI, від 20 вересня 2011 року № 3741-VI [2]. Про листи ДПАУ та інші документи вже й казати годі);
- норми набирають чинності з різних податкових періодів;
- подальший вектор розвитку спрощеної системи оподаткування остаточно невизначено, а значить й тисяч суб’єктів малого підприємництва, що використовують цю систему.

Відповідний перелік можна продовжувати.

Із цього можна зробити загальний висновок: окремі положення ПКУ не є досконалими, а тому викликають чимало питань та непорозумінь у платників податків та зборів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченням питань гармонізації податкового законодавства та системи обліку за П(с)БО займалися такі провідні вчені, як: М. Т. Білуха, О. С. Бородкін, Ф. Ф. Бутинець, М. Я. Дем'яненко, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, О. Малишкін, О. В. Мурашко, В. М. Пархоменко, М. С. Пушкар, В. К. Савчук й багато інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значний внесок попередників, дослідження положень ПКУ взагалі та зокрема оподаткування прибутку підприємств як найбільш розповсюдженого та суперечливого податку в системі вітчизняного податкового законодавства, питання гармонізації зазначених положень з принципами національних П(с)БО та міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) потребують подальших досліджень та розробок.

Постановка завдання. Метою статті є надання пропозицій щодо усунення розбіжностей між ПКУ, П(с)БО та МСФЗ в частині узагальнення даних стосовно двох важливих об'єктів обліку – доходів і витрат.

Для досягнення мети доцільно:

- по-перше, вивчити нормативно-правові акти, що регулюють визначення «доходів» і «витрат» та їх класифікації;
- по-друге, дослідити існуючі розбіжності положень ПКУ, національних П(с)БО та МСФЗ стосовно тлумачення «доходів» і «витрат» та їх групування;
- по-третє, надати рекомендації щодо подальших напрямів зближення податкового та бухгалтерського обліку з огляду на сучасні світові тенденції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес вивчення доречно розпочати з аналізу змін стосовно існуючого категоріального апарату.

Так, визначенню понять в ПКУ приділено увагу у статті 14. Зважаючи на те, що для будь-якого суб'єкта істотне значення має об'єкт оподаткування – прибуток, який є основою для сплати податків, спробуємо дослідити зміни, що торкнулися безпосереднього тлумачення понять, які пов'язані з його формуванням – «доходів» та «витрат».

Перш за все, варто позитивно оцінити спробу законодавців щодо зближення податкового та бухгалтерського обліку завдяки застосовуванню ідентично названих термінів «доходи» та «витрати». Однак, далі зовнішніх назв справа так і не дійшла.

Якщо зробити порівняння, в ПКУ [2]:

- під доходами (ст. 14.1.56) розуміється загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі у виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами;
- під витратами (ст. 14.1.27) – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником).

Згідно ж П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [3]:

- доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників);
- витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Як бачимо, наведені визначення є ємними за змістом, однак не є тотожними.

Оскільки в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] зазначено, що національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку – це нормативно-правовий акт, затверджений Міністерством фінансів України, що визначає

принципи та методи ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що *не* суперечать міжнародним стандартам.

Потрібно розібратися, наскільки вітчизняні нормативні акти в сфері бухгалтерського обліку, а одночасно й податкового обліку, узгоджуються з міжнародними стандартами.

Відповідно до міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 18 «Дохід» (далі – МСБО 18) [5]; дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає в ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу. Стосовно витрати необхідно відзначити, що в МСФЗ відсутній спеціальний стандарт, який би регламентував облік та порядок відображення витрат у звітності. Усе це виписано в окремих стандартах.

Наприклад, МСБО 2 «Запаси» регулює оцінку витрат щодо запасів, МСБО 16 «Основні засоби» – щодо основних засобів, МСБО 19 «Виплати працівникам» – щодо витрат на оплату праці, МСБО 23 «Витрати на позики» – щодо витрат на позики.

Отже, з метою дослідження терміна потрібно керуватися Принципами підготовки та складання фінансової звітності (Framework for the Preparation and Presentation of Financial Statements), в яких вказано:

- витрати – зменшення економічних вигод, що відбувається в формі вибуття або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, в результаті якого відбувається зменшення капіталу (крім змін, які обумовлені вилученням власників).

З вищенаведеного можна зробити висновок: поняття, що містяться в П(с)БО та МСФЗ, також відрізняються.

Суттєві розбіжності спостерігаються й на етапах класифікації досліджуваних об'єктів.

У ПКУ і доходи (п. 135.1 ст. 135), і витрати (п. 138.1 ст. 138) поділено за видами діяльності на дві групи:

- операційна діяльність (п. 135.4 ст. 135 та пп. 138.1.1 ст. 138);
- інша (п. 135.5 ст. 135 та п. 138.10-138.12 ст. 138).

Варто звернути увагу й на те, що в ПКУ при тлумаченні поняття «доходи» застосовуються усі види діяльності, а при визначенні поняття «витрат» чомусь згадується лише господарська діяльність.

Згідно пп. 14.1.36. ст. 14 ПКУ, господарська діяльність – діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів, виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема, за договорами комісії, доручення та агентськими договорами.

Як можна зрозуміти з підтексту, мова йде про основну операційну діяльність, що значно звужує межі самих витрат.

З метою забезпечення гармонізації обліку радимо законодавцям внести відповідні зміни у визначення.

Далі розглянемо основні складові вказаних видів діяльності. Якщо з операційною діяльністю все більш-менш зрозуміло, то до такого виду діяльності, як інша, є багато питань.

Згідно ПКУ інші доходи включають:

- доходи у вигляді дивідендів, отриманих від нерезидентів, процентів, роялті, від володіння борговими вимогами (пп. 135.5.1.);
- доходи від операцій оренди/лізингу (пп. 135.5.2.);
- суми штрафів та/або неустойки чи пені, фактично отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду (пп. 135.5.3.);
- вартість товарів, робіт, послуг, безоплатно отриманих платником податку у звітному періоді, визначена на рівні не нижче звичайної ціни, суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, безнадійної кредиторської заборгованості, крім випадків, коли операції з надання/отримання

безповоротної фінансової допомоги проводяться між платником податку та його відокремленими підрозділами, які не мають статусу юридичної особи (пп. 135.5.4.);
- суми поворотної фінансової допомоги, отриманої платником податку у звітному податковому періоді, що залишаються неповерненими на кінець такого звітного періоду, від осіб, які не є платниками цього податку (в тому числі нерезидентів), або осіб, які згідно із цим Кодексом мають пільги з цього податку, в тому числі право застосовувати ставки податку нижчі, ніж установлені п. 151.1 ст. 151 цього Кодексу (пп. 135.5.5.);
- суми невикористаної частини коштів, що повертаються з страхових резервів у порядку, передбаченому п. 159.2 ст. 159 цього Кодексу (пп. 135.5.6.);
- суми заборгованості, що підлягають включенню до доходів згідно з пунктами 159.3 та 159.5 ст. 159 цього Кодексу (пп. 135.5.7.);
- фактично отримані суми державного мита, попередньо сплаченого позивачем, що повертаються на його користь за рішенням суду (пп. 135.5.8.);
- суми акцизного податку, сплаченого/нарахованого покупцями/покупцям підакцизних товарів (за їх рахунок) на користь платника такого акцизного податку, уповноваженого цим Кодексом вносити його до бюджету, та рентної плати, а також суми збору у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну, теплову енергію та природний газ (пп. 135.5.9.);
- суми дотацій, субсидій, капітальних інвестицій із фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування або бюджетів, отримані платником податку (пп. 135.5.10.);
- доходи, визначені відповідно до статей 146, 147, 153 і 155-161 цього Кодексу (пп. 135.5.11.);
- доходи, не враховані при обчисленні доходу періодів, що передують звітному, та виявлені у звітному податковому періоді (пп. 135.5.12.);
- дохід від реалізації необоротних матеріальних активів, майнових комплексів, оборотних активів, визначений з урахуванням положень статей 146 і 147 цього Кодексу (пп. 135.5.13.);
- інші доходи платника податку за звітний податковий період (пп. 135.5.14.) тощо.

Згідно ПКУ до складу інших витрат входять:
- адміністративні витрати (пп. 138.10.2.);
- витрати на збут (пп. 138.10.3.);
- інші операційні витрати (пп. 138.10.4.);
- фінансові витрати (пп. 138.10.5.);
- інші витрати звичайної діяльності (пп. 138.10.6.).
- суми витрат, не віднесені до складу витрат минулих звітних податкових періодів у зв'язку з втратою, знищенням або зіпсуванням документів, (виділено автором) що підтверджують здійснення витрат, установлених цим розділом, та підтверджених такими документами у звітному податковому періоді (пп. 138.11.) тощо.

Проведений аналіз показує:
- по-перше, класифікації доходів та витрат різнопорядкові, структурно не узгоджені, а тому не дозволяють проводити без додаткових вибірок будь-які порівняння;
- по-друге, бухгалтерський підхід, застосований під час класифікації витрат? повністю нівельований щодо доходів;
- по-третє, чимало складових прив'язані виключно до положень ПКУ, а тому не мають нічого спільного з системою бухгалтерського обліку.

На наступному етапі спробуємо зосередити увагу на групуваннях, що застосовуються у вітчизняній нормативній базі з бухгалтерського обліку, й зокрема, П(с)БО 15 «Дохід» (далі – П(с)БО 15) [6], П(с)БО 16 «Витрати» (далі – П(с)БО 16) [7], Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій (далі – Інструкція № 291) [8].

Для забезпечення наочності відповідних даних представимо необхідну інформацію в табл. 1.

Таблиця 1.

Групування доходів і витрат у нормативних документах, які регулюють порядок ведення бухгалтерського обліку

Об'єкт бухгалтерського обліку	Нормативно-правовий акт		Примітка
	П(с)БО [6-7]	Інструкція № 291 [8]	
Доходи	Згідно П(с)БО 15 [6]: а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);	рахунок 70 «Доходи від реалізації»	Відмінностей нема. У обох нормативно-правових актах виділяється операційна діяльність
	б) інші операційні доходи	рахунок 71 «Інший операційний дохід»	
		рахунок 72 «Дохід від участі в капіталі»	У П(с)БО 15 подібне групування відсутнє
	в) фінансові доходи	рахунок 73 «Інші фінансові доходи»	Відмінностей нема. У нормативних документах йдеться про іншу звичайну та надзвичайну діяльність
	г) інші доходи	рахунок 74 «Інші доходи»	
	д) надзвичайні доходи	рахунок 75 «Надзвичайні доходи»	
Витрати	Згідно П(с)БО 16 [7]: собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг);	рахунок 90 «Собівартість реалізації» рахунок 91 «Загальновиробничі витрати»	Істотні розбіжності відсутні. У чинній законодавчій базі діяльність поділяється на звичайну (операційну, інвестиційну, фінансову) та надзвичайну
	Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), поділяються на: – адміністративні витрати; – витрати на збут; – інші операційні витрати	рахунок 92 «Адміністративні витрати»; рахунок 93 «Витрати на збут»; рахунок 94 «Інші витрати операційної діяльності»	
	фінансові витрати	рахунок 95 «Фінансові витрати»	
	втрати від участі в капіталі	рахунок 96 «Втрати від участі в капіталі»	
	інші витрати звичайної діяльності	рахунок 97 «Інші витрати»	
	надзвичайні витрати	рахунок 99 «Надзвичайні витрати»	

Якщо звернутися до міжнародного досвіду, то у МСБО 18 доходи класифікуються залежно від джерела їх утворення – реалізація товарів (включає як продукцію, що вироблена суб'єктом господарювання, так і товари, придбані з метою перепродажу) чи послуг, відсотки, роялті та дивіденди.

У свою чергу, витрати в МСБО поділяються на:

- витрати від звичайної діяльності;
- витрати від видів діяльності, що відрізняються від звичайної, які можуть виникати або бути відсутніми в процесі діяльності підприємства.

Результати проведеного дослідження показують, що кожне з наведених групувань має відмінності. З метою забезпечення узгодженості законодавцям варто було б передбачити

однаковий підхід щодо класифікації видів діяльності в ПКУ і П(с)БО. Відповідний підхід полегшив би процедуру узагальнення інформації в системі обліку.

Показані вище відмінності ще більше поглиблюються при ознайомленні із внутрішніми складовими кожного з об'єктів. Нижче наведемо декілька прикладів.

До складу доходів і у податковому обліку (інша діяльність – пп. 135.5.3. ст. 135 ПКУ) і в бухгалтерському (операційна діяльність – субрахунок 715 «Одержані штрафи, пені, неустойки») включаються суми штрафів та/або неустойки чи пені, фактично отримані за рішенням сторін договору або відповідних державних органів, суду. У той же час, при визначенні оподатковуваного прибутку (пп. 139.1.11. ст. 139 ПКУ) не враховуються суми штрафів та/або неустойки чи пені за рішенням сторін договору або за рішенням відповідних державних органів, суду, які підлягають сплаті платником податку. Натомість, у бухгалтерському обліку дані суми знаходять відображення у складі витрат (операційна діяльність – субрахунок 948 «Визнані штрафи, пені, неустойки»).

Із попереднього Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» до ПКУ перенесено:

- термін «звичайна ціна», що застосовується лише в податковому обліку;
- показник – «умовно нараховані проценти на суму поворотної фінансової допомоги, що залишилась неповернутою на кінець звітного (податкового) періоду», аналог якого відсутній в бухгалтерському обліку;
- правила визначення результатів від продажу необоротних активів (нематеріальних активів), земельних ділянок, цінних паперів, згідно з якими включається лише кінцевий результат таких операцій – прибуток. У бухгалтерському ж обліку визначення прибутку за результатами окремої узятої господарської операції не проводиться тощо.

У ПКУ з'явилися норми, яких раніше не було – суми витрат, не віднесені до складу витрат минулих звітних податкових періодів у зв'язку з втратою, знищенням або зіпсуттям документів.

Зрозуміло, що перераховане вище веде до появи розбіжностей між податковим та обліковим прибутком, а відтак, й до виникнення постійних та тимчасових різниць, які регламентуються П(с)БО 17 «Податок на прибуток» (розроблений на основі МСБО 12 «Податки на прибуток»). Але це предмет окремого дослідження. Автор торкається цього питання лише частково, в аспекті висвітлення подальших напрямів розвитку системи обліку.

На цьому тлі не можна не відзначити позитивно такі тенденції:

- усунення значної кількості тимчасових податкових різниць між бухгалтерським та податковим обліком, обумовлених порядком відображення авансів (згідно останніх змін доходи і витрати в податковому обліку відображатимуться як і в бухгалтерському обліку – в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів);
- зменшення кількості постійних різниць.

Однак, спроба поєднати податковий та бухгалтерський облік в цілісну систему не досягнута. Різниць уникнути не вдається, вітчизняні бухгалтери, як і раніше, для заповнення податкової звітності змушені проводити додаткові вибірки.

Вирішення такої проблеми неодноразово пропонувалося в економічній літературі за допомогою:

- творчого уточнення класифікації;
- введення в робочий план рахунків підприємств балансових чи-то забалансових рахунків;
- використання спеціальних регістрів (відомостей, таблиць тощо).

Яка методика є оптимальною – вирішувати самим платникам. Однак те, що суб'єкти господарювання – платники податку на прибуток подаватимуть фінансову звітність з урахуванням податкових різниць зі звітних періодів 2013 року передбачено п. 1 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ. На сьогоднішній день Міністерством фінансів України поки що затверджено лише Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці» [9].

Ознайомлення з документом дає можливість зазначити, що в ньому надано:

1. Класифікацію податкових різниць, згідно якої вони поділяються на:
- податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних доходів;
- податкові різниці щодо інших доходів;
- податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних витрат;
- податкові різниці щодо інших витрат;
- податкові різниці щодо надзвичайних доходів;
- податкові різниці щодо надзвичайних витрат.
2. Описання можливих варіантів організації документального обліку тимчасових і постійних податкових різниць шляхом:
- використання регістрів бухгалтерського обліку з виділенням окремих граф для їх відображення (за відповідною класифікацією – тимчасова або постійна) У випадку використання даного способу інформація, наведена у відповідних регістрах бухгалтерського обліку, має узагальнюватися у зведеному регістрі;
- або в інший спосіб, що забезпечуватиме реєстрацію і накопичення відповідної інформації для її розкриття у фінансовій звітності.

Однак, чіткої методики ведення податкових різниць в ньому не прописано.

До речі, хотілося б звернути увагу на саму класифікацію, адже розробники для податкових різниць передбачили наступний поділ:
- основна операційна діяльність;
- інша операційна діяльність;
- інша діяльність;
- надзвичайна діяльність.

Як бачимо, аналітичні дані щодо фінансової та інвестиційної діяльності законотворців чомусь не цікавлять. І знову ж таки, з даних бухгалтерського обліку, враховуючи існуючий деталізований поділ в системі субрахунків, відповідну інформацію вибрати можна. Складніше буде шукати розбіжності в податковому обліку, де передбачено лише дві класифікаційні групи – операційна та інша діяльність.

Рекомендується усунути існуючі розбіжності між класифікаціями в ПКУ, в П(с)БО, в Інструкції № 291 та Положенні бухгалтерського обліку «Податкові різниці».

І, в решті решт, хотілося б відзначити, що проблема узгодженості міжнародного та національного систем обліку, бухгалтерського й податкового обліку за своєю суттю інтернаціональні. Як показує міжнародний досвід [10, с.21], остання може бути вирішена наступними шляхами:
- відсутністю поділу обліку на відповідні види (досягається встановленням єдиних правил), тобто існуванням єдиної системи обліку. З нашої точки зору, це найбільш раціональний та зрозумілий підхід, згідно якому можлива, у тому числі й подальша конвергенція з міжнародними стандартами. У цьому зв'язку, серед перспектив розвитку національної системи обліку вбачаємо доречність пристосування податкових положень ПКУ до облікових принципів та процедур узгоджених з МСФЗ;
- існуванням бухгалтерського та податкового обліку як окремих видів (відповідний підхід зараз існує в Україні). Рух у цьому напрямі вважаємо кроком, що роз'єднує та віддаляє національну систему обліку від міжнародної.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження доведено, що:
- по-перше, затверджений ПКУ не є досконалим;
- по-друге, законодавцям не вдалося усунути існуючі розбіжності між системою податкового та бухгалтерського обліку;

- по-третє, поняття «доходів» і «витрат», а також їх класифікації в ПКУ, П(с)БО, МСФЗ та Положенні бухгалтерського обліку «Податкові різниці» не співпадають;
- по-четверте, вітчизняні платники податків та зборів ніякого полегшення після прийняття ПКУ не отримали. Як і раніше, вони змушені вести два (згідно ПКУ, П(с)БО), а іноді й три (згідно ПКУ, П(с)БО та МСФЗ) окремих види обліку, що є дуже незручно та витратно. Крім того, з 2013 року повинні надавати розгорнуті дані щодо податкових різниць;
- по-п'яте, створення єдиної системи обліку такої, яка здатна надавати необхідну інформацію різним користувачам, є доцільним. Зазначене цілком узгоджується з курсом економічної політики держави, спрямованим на широке залучення інвесторів. Загальновідомо, що гроші вкладаються туди, де є стабільне податкове законодавство та достовірна фінансова звітність, складена за правилами, зрозумілими іноземним партнерам, тобто згідно з вимогами МСФЗ.

У контексті останніх світових тенденцій подальші наукові розробки повинні просуватися в напрямку конвергенції вітчизняної системи обліку з міжнародною. Перспективами подальших досліджень в даному напрямку може стати вивчення моделей сучасних облікових систем, що ефективно використовуються в розвинутих зарубіжних країнах.

Список використаної літератури

1. Спивак Р. Налоговая система Украины: переоценка ценностей и идеологии в сфере налогообложения / Р. Спивак, Ю. Игнатова, Д. Фаррелл, М. Берг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.appletonmayer.com/data/analytics/2010/0420.
2. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. (зі змінами та доповненнями) / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21.
3. П(с)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.1999 р. (зі змінами та доповненнями) / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=293666&cat_id=293533.
4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. (зі змінами та доповненнями) / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua.
5. МСБО (IAS) 18 «Дохід» / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/document.
6. П(с)БО 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 290 від 29.11.1999 р. (зі змінами та доповненнями) / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk.
7. П(с)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.1999 р. (зі змінами та доповненнями) / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk.
8. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/contro.
9. Положення бухгалтерського обліку «Податкові різниці», затверджене наказом Міністерства фінансів України № 27 від 25.01.2011 р. / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/contro.
10. Голов С. Бухгалтерский учет в Украине: проблемы и решения / С. Голов // Бухгалтерский учет и аудит. – 1997. – № 10. – С. 12–23.

Прийнято до друку 10.08.2011

УДК 336.748.12

Шикіна Н.А.

ІНФЛЯЦІЙНЕ НАВАНТАЖЕННЯ ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНІЙ БЕЗПЕЦІ КРАЇНИ

Автор досліджує здатність держави забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, що є показником соціальної безпеки. Оцінка соціальної безпеки зійснюється по реальних фінансово-економічних показниках. Поза увагою залишається прихована загроза – рівень інфляційного навантаження.

The ability of the state to provide the deserving and high-quality standard of living of population regardless of influence of internal and external threats is the indicator of social safety. As a rule, the estimation of social safety is carried out for to the real financial and economic indicators. There is the hidden threat out of the focus – level of the inflationary loading.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення ринкової економіки в Україні надає усім суб'єктам фінасово-економічних відносин (державі, суб'єктам господарської діяльності та населенню) якісно нові можливості розвитку самореалізації та перспектив у майбутньому порівняно з багаторічним періодом адміністративно-командної системи правління. Розширюються кордони міжнародної співпраці у сфері освіти, міграції населення, ведення бізнесу тощо. Саме цей час вимагає нового рівня свідомості від усіх суб'єктів фінасово-економічних відносин та адаптації їх до нових умов соціально-економічного існування. Двадцятирічний досвід економічної та політичної незалежності України дозволяє констатувати різні темпи адаптації та пристосування до умов ринкової економіки. Держава як інститут високого рівня влади, управління і контрою за будь-яких умов використовує переваги свого положення. Суб'єкти господарської діяльності свідомо або навіть несвідомо реалізуючи свій підприємницький потенціал, взагалі першими пристосовуються до будь-яких змін, використовуючи широкий арсенал способів виживання: тиск на владу шляхом мирних (а іноді не зовсім) демонстрацій, незгоди з існуючими умовами ведення бізнесу, переорієнтація на інші види діяльності з урахуванням відповідного попиту та пропозиції на ринку товарів і послуг, і, нарешті, перехід певною мірою у тіньовий сектор з метою виживання у складних умовах. І тільки населення виявляється найбільш вразливим суб'єктом в умовах економічних трансформацій та соціальних змін.

Основна увага у даному дослідженні буде приділена інфляційному навантаження як фактору прихованої загрози соціальній безпеці в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам інфляції загалом та соціальному захисту населення зокрема приділяється досить багато уваги серед широкого кола вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема у наукових працях О. М. Мельника [1], Ю. О. Шклярського, Е. М. Лібанової, Б. О. Надточій, Н. П.Борецької, Л. М. Красавіної [2], Л. І. Абалкіна [3], Е. К. Хіжного [4], С. Р. Моісєєва [5] та інших.

Водночас, високі показники інфляції та низький рівень соціального стану переважної більшості населення практично на всій території пострадянського простору є вагомим доказом необхідності проведення подальших наукових досліджень у даному напрямку з відповідним формулюванням не тільки існуючих проблем, а також причин, наслідків та шляхів вирішення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інфляційного навантаження як прихованої загрози соціальній безпеці населення України, розкриття сутності реальної проблеми у даному контексті та пропозиція можливих рішень даної проблеми.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до «Методики розрахунку

рівня економічної безпеки України», затвердженої Наказом Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 року, щоквартально здійснюється комплексний аналіз індикаторів економічної безпеки з метою виявлення потенційно можливих загроз економічній безпеці в Україні. У даній методиці для конкретизації понять вводяться такі терміни:

- «економічна безпека» – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави;
- індикатори економічної безпеки – це реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері;
- соціальна безпека – це такий стан розвитку держави, при якому держава здатна забезпечити гідний і якісний рівень життя населення незалежно від впливу внутрішніх та зовнішніх загроз [6].

Серед численних показників, які відповідно до діючої Методики є свідоцтвом рівня соціальної безпеки в Україні, доцільно зупинитися на декількох, які з одного боку безпосередньо стосуються усіх верств населення, а з іншого – є найбільш значущими для більшої, а саме соціально вразливої частини населення (табл. 1). До таких показників належать:

- відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму, разів;
- відношення мінімального розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму, разів;
- відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін, разів;
- частка витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств, % [7].

Таблиця 1

Показники соціально-економічного розвитку України (вибірково), 2005-2009 рр.

	Номін. середня з/плата за місяць, грн.	Прожитк. мінімум (станом на грудень відповідн. року), грн.	Середній розмір пенсій за віком, грн.	Сукупні витрати домогосподарств, грн.	Витрати домогосподарств на харчування, грн.	Витрати домогосподарств на харчування, %	Сукупні ресурси домогосподарств, грн	Індекс номінальних сукупних ресурсів домогосподарств, %	ІСЦ, %	ІСЦ на продукти харчування та безалкогольні напої, %
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2005	806	423	317	1229	696	56,6	1321	145,0	110,3	110,2
2006	1041	472	409	1442	767	53,2	1611	121,9	111,6	103,2
2007	1351	532	481	1722	855	51,4	2012	124,9	116,6	123,7
2008	1806	626	799	2590	1267	48,8	2892	143,7	122,3	124,5
2009	1906	701	942	2754	1377	50,0	3015	104,3	112,3	110,9

Для оцінки рівня соціальної безпеки в Україні спочатку необхідно проаналізувати статистичні дані, на яких така оцінка базується. Основну увагу буде зосереджено на домогосподарствах України, оскільки саме домогосподарство можна визначити як економічну одиницю, яка складається з однієї або кількох осіб, постачає економіку ресурсами і використовує отримані кошти для задоволення матеріальних та інших потреб.

Динаміка змін зазначених показників, як абсолютних, так і відносних, загалом свідчить про загальний позитивний стан речей. При цьому не виникає необхідності оцінювання абсолютних показників шляхом їх відносних змін, оскільки темпи їх зростання є очевидними. Навіть уповільнення темпів зростання сукупних ресурсів домогосподарств у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у 2009 році на фоні зменшення індексу споживчих цін на кінець відповідного року на перший погляд не викликає жодного занепокоєння. І тільки застосування методики оцінки у даному випадку соціальної безпеки та порівняння зазначених вище показників соціальної безпеки з х пороговими значеннями

дозволяють оцінити реальну ситуацію у країні (табл. 2).

Таблиця 2

Показники соціальної безпеки України (вибірково), 2005-2009 рр.

Показники	Порогові значення	Фактичні значення					Динаміка нормалізованих значень	
		2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	Напрямок зміни	Безпечність зони
1. Відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму, разів	Не менше 3	1,9	2,2	2,5	2,9	2,7	↓	Зона небезпечна
2. Відношення мінімального розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму, разів	Не менше 1,5-2	0,7	0,8	0,9	1,3	1,3	↑	Зона небезпечна
3. Відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін, разів	Не менше 1	1,3	1,1	1,1	1,2	0,9	↓	Зона небезпечна у 2009 році
4. Частка витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств, %	Не більше 50	56,6	53,2	51,4	48,9	50,0	↓	Зона безпечна, починаючи з 2008 року

З метою конкретизації дослідження даного питання доцільно зосередити увагу на показниках конкретного року, зокрема, 2009 р. Отже, по усіх зазначених показниках соціальної безпеки в Україні, крім частки витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств, на кінець 2009 року спостерігається ситуація, яка відповідно до діючої методики, характеризується як небезпечна.

Після отриманих вище результатів можна більш реально оцінити показники, які були при цьому використані. За умов, коли частка витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств становить 50 %, прожитковий мінімум взагалі виявляється несумісними з виживанням. По-перше, 50 % від прожиткового мінімуму не вистачить на повноцінне харчування, а по-друге, життя людини не обмежується виключно харчуванням. Відтак, перший і другий показники соціальної безпеки реально на багато більше відхиляються у бік небезпечної зони від своїх порогових значень. Певною мірою це стосується також і середньої пенсії (при тому, що це навіть не мінімальна пенсія).

Показники відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін у 2005-2008 роках були критично наближені до своїх порогових значень, що вже може бути певним свідченням відсутності належного рівня соціально-економічного розвитку у країні. Стосовно частки витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств, починаючи з 2008 року стан покращився, але не настільки, щоб можна було говорити про надійну безпечність зони. Водночас, 2009 рік по більшості показників став об'єктивним наслідком неврівноваженої динаміки економічного зростання в Україні. У той самий час не можна не відзначити, що небезпечність відповідних зон характеризується досить незначним перебільшенням/зменшенням показників відносно встановлених порогових значень. Таким чином, оцінюючи стан соціальної безпеки в Україні протягом 2005-2009 років, можна констатувати, що ситуація загалом по країні є небезпечною, але не вкрай критичною. Якщо ж оцінювати стан речей у розрізі регіонів, то ситуація виявляється більш непривабливою. Зосередимо увагу на частці витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств

(рис. 1).

Фактично, показник частки витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств є також показником продовольчої безпеки, тобто такого рівня продовольчого забезпечення населення, який гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави. Саме цей показник безпосередньо впливає не просто на розвиток нації, сім'ї, особи, він є одним з головних факторів відтворення найціннішого ресурсу будь-якої країни світу — людського капіталу.

Рис. 1. Питома вага витрат на харчування у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств у 2009 році в розрізі регіонів, %.

Виявляється, що безпечна ситуація спостерігається тільки у м. Києві (42,1 %), а також Чернігівській (46,2 %), Кіровоградській (46,3 %), Миколаївській (48,7 %), Чернівецькій (49,3 %) та Дніпропетровській (49,9 %) областях. У решті областей України (а це переважна більшість) реальна ситуація виявляється значно гіршою, навіть порівняно з «небезпечним» середнім показником. Але за цими кількісними показниками приховується ще один, у даному випадку якісний, небезпечний показник, а саме: достатність споживання окремого продукту. Коефіцієнт співвідношення між фактичним споживанням продуктів харчування та відповідною нормою раціонального споживання має дорівнювати 1 (табл. 3).

Таблиця 3

Розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування та фактичне споживання населенням України у 2009 р.

(на особу на рік; кілограмів)

	Раціональна норма (розрахунки МОЗ України)	Фактичне споживання у 2009 році	Індикатор достатності споживання
Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)	101,0	111,7	1,11
М’ясо і м’ясопродукти (у перерахунку на м’ясо)	80,0	49,7	0,62
Молоко і молокопродукти (у перерахунку на молоко)	380,0	212,4	0,56
Риба і рибопродукти	20,0	15,1	0,76
Яйця (шт.)	290	272	0,94
Овочі та баштанні	161,0	137,1	0,85
Плоди, ягоди та виноград	90,0	45,6	0,51
Картопля	124,0	133,0	1,07
Цукор	38,0	37,9	0,99
Олія рослинна всіх видів	13,0	15,4	1,19

Дані табл. 3 свідчать, що у 2009 році по основних видах продовольства (м’ясо і м’ясопродукти, молоко і молокопродукти, риба і рибопродукти, а також плоди, ягоди та

виноград) фактичне споживання знаходилось значно нижче рекомендованих раціональних норм. Але такий стан речей був обумовлений не тільки уповільненням зростання номінальних доходів населення, і навіть не тільки падінням його реальних показників (оскільки індекс споживчих цін у 2009 році перевищив індекс номінальних сукупних ресурсів домогосподарств на 8 %).

На даному етапі дослідження є доцільним зосередити увагу на причинах такого стану ечей, а саме проаналізувати індекс споживчих цін не взагалі, а в розрізі спочатку видів товарів (продовольчих та непродовольчих) та послуг, а потім оцінити ІСЦ на окремі продовольчі товари.

Повертаючись до табл. 1, не можна не звернути уваги, що ІСЦ на продукти харчування та безалкогольні напої у 2007 та 2008 роках значно перевищував загальний ІСЦ. В умовах, коли в структурі споживчих витрат переважної більшості домогосподарств України витрати на продукти харчування та безалкогольні напої становлять 50 % і більше (табл. 1), реально показник соціальної безпеки (відношення індексу номінальних сукупних ресурсів домогосподарств до індексу споживчих цін) виявляється значно гіршим.

Оскільки показник номінальних сукупних ресурсів домогосподарств протягом 2005-2008 років значно випереджав ІСЦ, та навіть ІСЦ на продукти харчування та безалкогольні напої, причину загрози соціальній та продовольчій безпеці по зазначеному показнику необхідно шукати у структурі ІСЦ на окремі продовольчі товари. Для приклада (в умовах відсутності необхідних даних за 2009 рік) скористаємось даними Державного комітету статистики України за січень 2008 року та фактично оцінимо динаміку зміни цін на продукти харчування та безалкогольні напої за 2007 рік (табл. 4).

По основних продуктах харчування ІСЦ значно перевищував індекс номінальних сукупних ресурсів домогосподарств (124,9 % – станом на грудень 2007 року). Якщо звернутися до даних табл. 3 та оцінити достатність споживання продуктів харчування населенням України у 2009 році, напрошується висновок, що ситуація з року в рік суттєво не змінюється. Залишається остаточно не з'ясованим питання: такий стан речей є наслідком низького рівня доходів населення або наслідком високих цін, зокрема, на продукти харчування? Не можна виключати ситуації, що одночасно мають місце і одна, і друга причина.

Таблиця 4

ІСЦ на продукти харчування в Україні

(%)

Показники	Січень 2008 до січня 2007
Продукти харчування та безалкогольні напої	128,5
Продукти харчування	129,7
Хліб і хлібопродукти	122,7
Хліб	122,5
Макаронні вироби	120,7
М'ясо та м'ясопродукти	118,7
Риба та продукти з риби	111,2
Молоко	143,3
Сир і м'який сир (творог)	141,0
Яйця	167,0
Масло	142,1
Олія	179,0
Фрукти	165,1
Овочі	151,8
Цукор	105,8
Безалкогольні напої	112,2

Спочатку простежимо, яким чином змінювались доходи населення протягом періоду, який аналізується (табл. 5). Відповідно до наведених у табл. 5 даних, в Україні спостерігається суттєва диференціація населення за доходами: на кінець 2009 року чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, становила 9,5 млн. осіб або 21,4 % від загальної чисельності

населення, що на 17,5 % більше у порівнянні з попереднім роком. Не можна не зазначити, що, загалом, протягом періоду, який аналізується, динаміка спостерігається позитивна: на кінець 2005 року чисельність населення із середньодушовими загальними доходами у місяць становила 25,3 млн. осіб, але навіть показник на рівні 2009 року для Європейської розвиненої країни, якою Україна потенційно є і до якої реально має наближатися, це забагато.

Таблиця 5

Розподіл населення України за рівнем середньодушових загальних доходів, 2005-2009 рр.

(%)

Загальні доходи у місяць, грн.	Розподіл населення				
	2005	2006	2007	2008	2009
До 300,0	29,2	19,7	3,7	0,9	0,5
300,1–480,0	34,9	32,2	17,9	6,1	4,3
480,1–660,0	18,8	23,0	28,9	15,0	12,5
660,1–840,0	17,1	25,1	21,2	19,5	19,0
840,1–1020,0	...	...	28,3	18,2	18,3
1020,1–1200,0	...	...	...	12,7	13,9
1200,1–1380,0	...	...	...	9,3	9,7
1380,1–1560,0	...	...	...	5,9	6,7
1560,1–1740,0	...	...	...	3,7	5,1
1740,1–1920,0	...	...	...	2,6	2,9
понад 1920,0	...	...	...	6,1	7,1

Можна вважати, що такий матеріальний стан населення в Україні є наслідком двох основних причин. Перша: держава як основний суб'єкт фінансово-економічних відносин країни не забезпечила належних умов населенню для отримання додаткових джерел доходів, зокрема, сприятливих умов для малого та середнього бізнесу, організація якого не потребує значного фінансового капіталу. На кінець 2009 року у структурі сукупних ресурсів домогосподарств доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості складають лише 5,1 %, це після 20 років становлення ринкових відносин у країні. Навіть, якщо сюди додати 2,9 % доходів від продажу сільськогосподарської продукції, цей показник не відповідає вимогам часу.

Друга причина: на кінець 2009 року у структурі сукупних ресурсів домогосподарств оплата найманої праці становить 47,9 %, а пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані державою готівкою – 26,0 % (це на 2,0 % більше, порівняно з 2005 роком), що є прямим свідченням того, що більшість населення України не використовує усіх можливостей, які надає ринкова економіка, та не реалізує у повній мірі свою здатність до підприємницької діяльності.

За таких умов невдовзі держава буде неспроможна забезпечити належний рівень життя у країні, а населення буде нездатним реалізовувати себе в усій повноті своїх функцій. Ще одна загроза спостерігається у прихованому, свідомому або несвідомому, формуванні залежності населення від держави, яка, у свою чергу, з часом об'єктивно не буде здатна забезпечувати у всій повноті соціальну підтримку більшості населення країни.

Стосовно динаміки цін на продукти харчування треба зазначити, що це питання потребує окремого, більш детального дослідження, зокрема, оцінки рівня розвитку аграрного сектору, попиту та пропозиції товарів харчової промисловості, обсягів експорту сільськогосподарської продукції та інших складових, у тому числі кількості грошей в обігу.

Але основна небезпека такого стану речей наче розкручується по спіралі та обумовлює безпосередньо або опосередковано цілу низку негативних явищ в Україні:

- демографічний спад;
- еміграцію економічно активного населення (репродуктивного віку) з України;

- збільшення економічної залежності людей похилого віку від кількості економічно активного населення;
- об’єктивне збільшення податкового навантаження на суб’єктів господарської діяльності;
- постійно зростаючий дефіцит Пенсійного фонду України;
- зниження продуктивності праці;
- політичну нестабільність;
- поступове нагромадження внутрішніх і зовнішніх боргових зобов'язань та ще багато інших негативних явищ.

Висновки і перспективи подальших розробок. У світі вже давно сформувався підхід щодо оцінки рівня розвитку фінансової системи країни по рівню розвитку фінансів домогосподарств. Саме домогосподарства, які охоплюють усе населення країни, між усіма суб'єктами фінансових відносин виявляються найбільш незахищеними та вразливими. Певною мірою це обумовлено відсутністю фундаментального теоретичного обґрунтування значимості домогосподарств в системі фінансово-економічних відносин країни, особливо з огляду на ті функції, які вони виконують. Це призводить до системного накопичення факторів, які негативно впливають на соціальний стан населення, основним серед яких є високий рівень споживчих цін.

Серед першочергових завдань, які сьогодні стоять перед державою, є:

- досягнення помірних цінових показників на ринку споживання, у першу чергу, це стосується продуктів харчування, що безпосередньо буде сприяти підвищенню рівня соціальної безпеки населення;
- створення сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу взагалі та в аграрному секторі, зокрема;
- сприяння зростанню рівня доходів населення шляхом підвищення грамотності населення та розкриття сукупності можливостей, які надає ринкова економіка, починаючи з вищих та середніх навчальних закладів.

Реалізація цих завдань призведе не тільки до підвищення рівня соціальної безпеки в Україні. Це може стати початком реальних соціально-економічних перетворень, які наближатимуть з кожним роком Україну до високих Європейських та світових економічних та соціальних стандартів.

Список використаної літератури

1. Мельник О. М. Інфляція: теорія і практика регулювання / О. М. Мельник. – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 291 с.
2. Красавина Л. Н. Регулирование инфляции: мировой опыт и российская практика / Л. Н. Красавина, В. Я. Пищик. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 280 с.
3. Абалкин Л. И. Стратегия экономического роста и инфляция / Л. И. Абалкин // Инфляция и антиинфляционная политика в России; [под ред. Л. Н. Красавиной]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 9–23.
4. Хижный Э. Государственная система социальной защиты граждан в странах Западной Европы: [монография] РАН ИНИОН; Центр науч.-информ. исслед. глобальных и региональных проблем; Отдел стран Зап. Европы и США; В. Г. Былов (отв. ред.); Ю. А. Борко и Ф. Э. Бурджалов / Э. Хижный. – М., 2006. – 272 с.
5. Моисеев С. Р. Инфляционное таргетирование. [монография] / С. Р. Моисеев. – М.: Маркет ДС, 2004. – 112 с.
6. Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. «Методика розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980.
7. Стан економічної безпеки України. Департамент макроекономіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua.

Прийнято до друку 04.05.2011

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

УДК 334

Гаєвський А. М.

ВЛАСНІСТЬ ЯК КАТЕГОРІЯ СУСПІЛЬНИХ ВІДНОСИН

У статті здійснено теоретичний аналіз суті категорій «власність», «відносини власності». Автором проаналізовано традиційні наукові уявлення і нові тенденції щодо категорій власність і відносини власності, розкрито їх різноаспектність. Здійснено спробу формулювання загального визначення терміну «власність».

The article presents a theoretical analysis of the substantive categories of property relations. The author analyses the traditional scientific views and new tendencies concerning categories of property and property relations and their various aspects are disclosed. The attempt of formulation the general public definition of property is made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Власність є однією з найбільш фундаментальних і основоположних економічних категорій. Разом з тим – це одна з найскладніших категорій, бо має в собі багато ознак, форм прояву і систем функціонування.

Узагальнюючи наукові здобутки як зарубіжних, так і вітчизняних вчених можна провести комплексне дослідження всіх основних аспектів власності, використовуючи для цього методи порівняльного і системного аналізу.

Власність являє собою складну і багатогранну категорію, яка може бути досліджена з економічного, соціального, правового, політичного, психологічного та інших аспектів. Однак в науковій, економічній літературі відносини власності, як правило, розглядаються лише з однієї точки зору, частіше всього з економіко-правової. Ці аспекти відносин власності між собою тісно пов'язані і є найбільш важливими як із точки зору теорії, так і для господарської практики. Особливого значення всебічне дослідження відносин власності набуває в період трансформації економічних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний внесок у розробку означеної проблеми зробили філософи та вчені як давнини, так і сучасності, зокрема, Ксенофонт, Платон, Ф. Аквінський, Джон Локк, Жозеф Дютан, П. Прудон, К. Маркс, Джон Стюарт Мілль, Ш. Фур'є, Р. Оуен, Т. Веблен, А. Алчіан, Г. Демсец, С. Мочерний, П. Несененко, І. Зятковський, В. Базилевич, В. Бандурін, В. Дементьєв, А. Покритан, В. Шкредов, Д. Ушаков, В. Корнієнко, В. Лозовий, В. Черняк, А. Гальчинський, К. Кривенко, В. Савчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Людство протягом тисячоліть вивчає сутність власності, але і до цього часу проблема власності до кінця не вирішена. Причиною цього, вочевидь, є те, що власність є певним відображенням даної економічної системи суспільства. Як саме суспільство перебуває у певному русі, зазнає змін, існує в перехідних формах розвитку, так і власність змінює свої типи, форми і системи. Дослідження сутності таких категорій, як «власність», «відносини власності» завжди стояло в центрі уваги вчених не лише правової науки, але і економічної, філософської, соціологічної. В сучасних умовах ринкового розвитку та реформування суспільних відносин ця проблема вимагає додаткової уваги.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та узагальнення теоретичних підходів до визначення категорії «власність».

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна історично визначена соціально-економічна епоха мала власність і свої погляди на неї. У найдавніші часи власність розглядалась як природне право володіння предметами природи чи продуктами праці. Це зрозуміло, бо людина, добуваючи предмети природи для свого існування, автоматично

вступала у володіння ними, але тут ще не було економічно оформлених відносин власності. Вони з'являються пізніше, з виникненням економічного відособлення добування (виробництва) засобів існування та їх споживання. Тут починається привласнення як суспільно-економічні відносини [1, с.44-68].

Розвиток людського суспільства і виникнення держави зумовили необхідність суспільного регулювання відносин привласнення. Найбільшого розквіту цей процес досяг у римську епоху і знайшов своє узагальнення в римському праві. У той самий час економічний зміст відносин привласнення лише зрідка емпірично, споглядацьки описувався в державних актах чи наукових трактатах філософів, політиків, поетів, тоді як економічне життя, практика господарювання вимагали конкретних управлінських заходів з боку держави. Тому й не дивно, що власність за тих часів розглядалась як право власності, виражалось у трьох атрибутах: праві володіння, розпорядження і користування.

Економічна думка пізніших епох категорію власності пов'язує вже безпосередньо з економічними відносинами, хоч це не завадило Прудону свого часу оголосити власність «кражею» [2, с.12-24].

Сучасні економічні теорії вбачають у власності економічні відносини. Проте, одні економісти визначають власність як сукупність усіх економічних відносин, інші – як основні економічні відносини, а треті – як висхідні чи первинні економічні відносини даного ладу. Зрозуміло, що всі ці визначення відбивають певний бік функціонування категорії власності.

Не підлягає сумніву, що поняття власності виникло в людей у результаті виробництва матеріальних благ та їх привласнення. Поняття власності виникає там і тоді, де і коли виникає декілька самостійних, незалежних, економічно відособлених виробників, коли виникають між ними відносини з приводу привласнення своїх продуктів.

Отже, власність – це не річ, а відносини між людьми з приводу виробництва і привласнення речей-продуктів праці. Це – ставлення індивідів один до одного і відповідно їх відношення до матеріалу, знарядь і продуктів праці.

Власність існує також там, де існує й сукупна праця – суспільне виробництво, бо й тут у єдиному процесі суспільної праці люди вступають у відносини між собою з приводу як виробництва, так і присвоєння результатів спільної праці. Важливо підкреслити, що власність – це відносини з приводу виробництва, а потім присвоєння і споживання його результатів, бо тварини також споживають предмети природи, але відносин власності не знають. Ця вказівка на первинність фактора виробництва важлива ще й тому, що виробництво і привласнення можуть не збігатися за своїми масштабами, суб'єктами, тобто одні можуть виробляти, а інші привласнювати, споживати.

Таким чином, у найабстрактнішій формі власність постає як відносини між індивідами щодо відчуження-привласнення діяльності чи її результатів. Найбільш виразно власність як економічні відносини проявляється тоді, коли один індивід, відчужуючи, прибирає до рук плоди діяльності іншого. Таке відчуження може бути як відплатним, відшкодованим у результаті еквівалентного обміну результатами праці, так і безоплатним вилученням частини результатів діяльності (праці) одних на користь інших.

Власність у працях древньогрецьких мислителів розглядалася як сукупність матеріальних благ. Так, філософ Ксенофонт у своїх вченнях розглядав господарство як майно, що складається з потрібних речей, які люди використовують у повсякденному житті [3, с.101].

У наукових поглядах Платона [4, с.101-141] поряд із роздумами про сутність власності простежуються спроби класифікувати власність за різними ознаками, виділити її форми, вказати на роль кожної з них.

Згідно його вчення держава зобов'язана надавати кожній сім'ї окремий будинок і ділянку землі, аби не викликати в людей спокуси до збагачення. Будинок і земля мали повністю належати державі, тому не могли бути проданими, а лише могли передаватися у спадок. На противагу йому, Аристотель був прихильником приватної власності і вважав,

що саме приватна власність є необхідною умовою та першоосновою існування господарства [5, с.78-95].

У період середньовіччя дослідження сутності власності ґрунтувалися на основі вчення Ф. Аквінського, який виділяв такі її форми: приватну, церковну та монархічну.

На подальші дослідження у даному напрямку суттєво впливала наукова концепція меркантилізму.

Джон Локк у своїй праці [6, с.90] сформулював положення про те, що власність аж ніяк не зводиться до речей, суми матеріальних благ, а є цілісністю, яка поєднує в собі одночасно життя, волю і майно людини. Категорії, об'єднані Дж. Локком під загальною назвою «власність», утворюють систему, органічно доповнюючи одна одну [6, с.27].

Тлумачення власності у Декларації прав, згідно з Конституцією Франції (1791р.), зводиться до «права користуватися і на власний розсуд здійснювати управління власним майном, доходами, результатами праці і промислу» [7], що є дещо відмінним від змісту статті 544 Кодексу Наполеона, де зазначено, що «власність – це право користуватися і володіти речами, головно, задля того, щоб цим правом не скористались всупереч законам» [8].

У своєму відомому афоризмі «власність – це крадіжка» П. Прудон наголошував на тому, що лише велика власність є злочином, а дрібна (приватна) власність не лише корисна і важлива, але і необхідна. В своїй праці «Що таке власність» він розрізняв два поняття: власність і володіння. Власність розглядалася як можливість одержання власником нетрудових доходів, що могла створювати «право здобичі» у вигляді орендної плати, ренти, відсотка, дисконту чи хабара [2].

У своїй теорії власності К. Маркс не ставив перед собою завдання дати визначення власності, як окремої економічної категорії. Більше того, він навіть іншим вченим економістам не радив цього робити. Критикуючи П. Прудона за таку спробу, К. Маркс писав: «прагнучи дати визначення власності як незалежного відношення, як особливої категорії, як абстрактної та вічної ідеї означає впадати в метафізику або юридичну ілюзію» [9, с.168]. У роботі «Про Прудона» К. Маркс розкрив сутність свого метода визначення буржуазної власності. На запитання: що таке власність? – на його думку можна відповісти «тільки критичним аналізом політичної економії, який охоплює сукупність всіх відносин власності не в їх юридичному трактування, як вольових відносин, а в їх реальній формі, тобто, як виробничих відносин» [2, с.26]. З цього твердження виходить, що власність може розглядатися як в юридичному, так і в економічному аспектах. З юридичної точки зору власність виступає у вигляді вольових відносин, тоді як в економічному плані вона характеризує виробничі відносини.

«Власність означає, насамперед, не що інше, як відношення людини до її природних умов виробництва як до приналежних їй, як до своїх власних» [10, с.480]. З визначення видно, що людина стає власником тоді, коли їй належать які-небудь природні умови виробництва. У такому випадку вона відноситься до них як до своїх власних. Отже, власність – це, насамперед, особливе відношення людини до речей.

Разом з тим розглядати власність взагалі, поза її історичною специфікою, на думку К. Маркса, не правомірно. Необхідно досліджувати тільки конкретний історичний тип власності, наприклад: феодальний, капіталістичний і т. п. Такий історично визначений тип власності являє собою не абстрактне поняття, а відображає усю сукупність економічних і суспільних відносин відповідного способу виробництва.

Так, капіталістична «приватна власність являє собою всю сукупність буржуазних виробничих відносин» [9, с. 316]. Звідси виходить, що «визначити буржуазну власність – це значить ніщо інше, як дати характеристику всіх суспільних відносин капіталістичного виробництва» [9, с.168]. При цьому К. Маркс не виділяв власність як окремі економічні відносини із всієї системи виробничих відносин. Визнаючи важливість проведеного К. Марксом дослідження, на наш погляд, його аналіз капіталістичного способу виробництва не можна вважати в повній мірі об'єктивним.

Приватна власність трактується у К. Маркса тільки як відносини між двома класами, із яких один панує над іншим [10]. Класовий підхід до аналізу відносин власності є основним критерієм побудови марксистської наукової концепції власності. Це призводить до того, що К. Маркс своїм вченням націлює не на консолідацію різних за своїм соціальним статусом груп населення заради підвищення ефективності суспільного виробництва і, в кінцевому підсумку, підвищення суспільного добробуту, а концентрує на їх непримиримому протистоянні, здатному призвести до порушення нормального функціонування всієї економічної системи.

Сформоване у вітчизняній суспільно-економічній літературі поняття власності має, з одного боку, неконкретний характер, а з іншого – представлено значною кількістю різних підходів, які є протилежними [11]. Причому характерно, що переважна більшість із них сформовані на основі методології, що ґрунтується саме на теорії власності К. Маркса. Така ситуація, на наш погляд, обумовлена двома причинами: по-перше, об'єктом дослідження в марксистському вченні була вся сукупність виробничих відносин капіталістичного способу виробництва, а не конкретно відносин власності. Ідеологічна спрямованість даних досліджень мала також принципове значення: економічне обґрунтування приреченості капіталістичного способу виробництва, а, відповідно, і приреченості його основи – буржуазної приватної власності. По-друге, сама практика соціалістичного господарювання в умовах планової економіки не вимагала чіткого наукового визначення поняття власності та деталізації її структурних елементів. В результаті цього сформувалося узагальнене, абстрактне, не повною мірою пов'язане з економічною та господарською практикою розуміння сутності категорії власності. Так, в економічній енциклопедії «Політична економія» подано наступне її визначення: «власність – це система історично мінливих об'єктивних відносин між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну, споживання, що характеризують спосіб присвоєння запасів виробництва та предметів споживання» [12, с.570]. Дане визначення ґрунтується на марксистському методі аналізу історичних форм відносин власності.

На наш погляд, при науковому аналізі відносин власності, як і інших суспільних явищ, слід виходити не тільки з інтересів одного визначеного класу чи групи людей при відносному ігноруванні інтересами інших, а необхідно спиратися на всю сукупність та взаємозв'язок інтересів всіх учасників суспільного виробництва.

Проведений аналіз показує, що в марксистській концепції відбувається ототожнення понять власності та виробничих відносин. Ці категорії згідно із вищезазначеним підходом є синонімами, тобто двома різними назвами одного і того ж явища. Такої ж точки зору притримуються і деякі сучасні вчені економісти. Наприклад, у підручнику з економічної теорії під редакцією С. Мочерного вказується, що відносини власності за своїм економічним змістом охоплюють всю сукупність виробничих відносин [13, с. 22].

Розвиваючи даний підхід, С. Мочерний пропонує навіть у визначенні предмета науки політичної економії замість категорії «виробничі відносини» використовувати категорії «відносини економічної власності» або «економічна власність» [14]. Це випливає, на його думку, – із положення К. Маркса про власність як сукупність виробничих відносин, про закони власності, а також із тривалої дискусії в економічній літературі радянського періоду, в ході якої окремі вчені підтверджували цей висновок. У такому випадку визначення предмета політичної економії може мати наступний зміст: «це наука, що вивчає закони еволюції економічної власності у взаємодії з розвитком продуктивних сил, і перш за все людини (її потреб, інтересів, цілей), у всіх сферах суспільного відтворення» [14, с.65].

На думку автора, вищезазначені висновки є дискусійними, оскільки виробничі відносини включають в себе також і організаційно-економічні відносини з приводу концентрації, спеціалізації, кооперації, конкуренції і т.д., які в повній мірі не можна віднести до відносин власності. Також вважаємо, що не достатньо обґрунтованим є використання терміну «економічна власність», оскільки у даному випадку увага концентрується лише на

одному з аспектів цієї багатогранної категорії. До того ж, при такому підході фактично знімається саме питання власності як специфічної проблеми економічної теорії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи проведене дослідження, на погляд автора, сутність власності, як і будь-якої іншої економічної категорії, повинна бути єдина та залишатися відносно незмінною (із врахуванням рівня розвитку продуктивних сил) в процесі історичного розвитку. В той час, як її реальне функціонування та форми прояву можуть суттєво відрізнятися в залежності від соціально-економічних умов даного суспільства та часових рамок певного історичного періоду. На думку автора, категорію «власність» можна визначити як юридично закріплені та врегульовані відносини у суспільстві, які виникають з приводу володіння, розпоряджання, користування матеріальними та нематеріальними активами. Суспільний же характер категорії власності полягає у визначенні власності як системи суспільних відносин.

Подальші дослідження категорії «власність» повинні полягати у її більш глибокому розгляді з двох сторін: економічного змісту та юридичної форми. Економічний зміст власності полягає у відособленому присвоєнні результатів економічної діяльності людей і реалізується як соціально-економічні відносини між людьми. Людське суспільство, загальновідомо, організовується в різні форми державного устрою, щоб регулювати суспільні відносини між людьми, у тому числі й економічні. Таке регулювання здійснюється законодавчими актами. Тому з іншої сторони, власність як певні економічні відносини теж регулюється юридичними актами держави, економічним правом.

Список використаної літератури

1. Політична економія: [навч.-метод. посіб.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. К. Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2003. – 354 с.
2. Маркс К. О Прудоне / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Соч. Т. 16. – [2-е изд.]. – М.: Политиздат, 1959. – 26 с.
3. Безгубенко В. Теоретична концептуалізація власності: еклектика та діалектика пізнання / В. Безгубенко // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – 401 с.
4. Платон Держава / Платон: [пер. з давньогрецької]. – К.: Основи, 2000. – 355 с.
5. Андрущенко В. П. Вступ до філософії. Великі філософи / В. П. Андрущенко. – Х.: СПДФЛ С. Ю. Чиженко, ТОВ «РИФ», 2005. – 512 с.
6. Домашенко М. В. Власність і право власності: нариси з історії, філософії, теорії і практики регулювання відносин власності в Україні / М. В. Домашенко, В. Є. Рубаник. – Х.: Факт, 2002. – 27 с.
7. Конституция Франции от 3 сентября 1791 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/cnst1791.htm.
8. Кодекс Наполеона, или Гражданский кодекс / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dic.academic.ru/dic.nsf/es/78978/КОДЕКС.
9. Маркс К. Нищета философии / К. Маркс, Ф. Энгельс. – соч. Т. 4. – [2-е изд.]. – М.: Политиздат, 1958. – 318 с.
10. Маркс К. Сочинения / К. Маркс. – Т. 46. – Ч. 1. – Экономические рукописи 1857-1859 годов. – М. : Политиздат, 1953. – С. 479–480.
11. Мочерний С. В. Протиріччя соціалістичної власності і перебудова господарського механізму / С. В. Мочерний, М. І. Долишній, В. К. Черняк. – Львів: Світ, 1991. – 240 с.
12. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / [гл. ред. А. М. Румянцев]. – М.: Советская энциклопедия. – 1979. – т. 3. – 624 с.
13. Основи економічної теорії [підруч.] / за ред. С. В. Мочерного. – Тернопіль: АТ «Тарнекс», 1993. – 686 с.
14. Мочерный С. В. К вопросу о предмете политической экономии / С. К. Мочерный // Экономика Украины. – 1997. – № 2. – 65 с.

Прийнято до друку 07.06.2011

УДК 331.5 : 396.5

Іванова Л.В.

ГЕНДЕРНА НЕРІВНІСТЬ У РОЗВИТКУ І ВИКОРИСТАННІ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто проблеми гендерної нерівності, які існують в Україні. Досліджено сучасний стан проблеми, існуючі підходи та ознаки, що є основою визначення гендерної нерівності. Здійснено спробу виділення першочергових кроків щодо запобігання подальшого розповсюдження негативних наслідків на ринку праці.

The existing in Ukraine problems of gender inequality are considered in the article. It was examined the modern state of the problem and the existing approaches that are the base of the definition of gender inequality. It was made an attempt to mark out the first-priority steps (moves) in order to prevent the further spreading of the negatives consequences of the gender inequality.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічне зростання відкриває широкі можливості для розвитку людського потенціалу та використання для людини спектра вибору. Людський потенціал – міра втілених здібностей, таланту, рівня освіти, кваліфікації та їх здатність приносити дохід. Світовий банк включає в це поняття також стан здоров'я та якість харчування; ООН – освіту, професійний досвід, фізичний стан, здатність до виживання, інші характеристики, що забезпечують і самозабезпеченість людей [1, с.216]. Для того, щоб людський потенціал міг бути реалізований, слід забезпечити справедливий розподіл цих можливостей між усіма членами суспільства.

У теперішній час гендерна нерівність у розвитку і використанні людського потенціалу притаманна всім суспільствам, незалежно від рівня соціально-економічного розвитку і виявляється в неоднакових можливостях чоловіків і жінок щодо структур влади, зайнятості, сфери освіти, доходу.

У рейтингу гендерної нерівності у трудових відносинах Україна зайняла 86 місце з 182 можливих. За даними МОП, у нашій країні жінки працюють на 4-6 годин більше ніж чоловіки. У своїх розрахунках фахівці враховують роботу у домашньому господарстві, яка не оплачується [2].

Останнє тисячоліття зробило значний крок вперед щодо забезпечення гендерної рівності, тобто утвердження основ гендерної рівноваги та гендерної демократії у розвитку і використанні людського потенціалу.

Одним із пріоритетів міжнародного розвитку та індикатором соціально-економічного розвитку країни цілі розвитку тисячоліття проголошують забезпечення гендерної рівності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. За останній період у всьому світі зросла роль гендерних досліджень. Необхідність гендерного аналізу українського ринку праці стає вельми актуальним на сучасному етапі. Окремі аспекти гендерної нерівності у розвитку і використанні людського потенціалу активно досліджуються такими вітчизняними вченими, як: А. М. Гриненко [3, с.231] , О. А. Грішнова [4, с.105] , А. В. Лавриненко [5, с.99], Е. М. Лібанова [6, с.17, 43, 121], К. Б. Шевченко [7] та іншими.

Більшість дослідників визначеного напряму погоджуються з тим, що стратифікаційний підхід до гендерної проблематики повинен акцентувати увагу не на традиційному аспекті рівності статей, а саме на їх відмінностях. Вчені вважають, що гендерний розвиток не можна розуміти тільки як боротьбу за права жінок. Гендерний розвиток означає досягнення однакових і широких можливостей всебічного розвитку та

повної реалізації людського потенціалу як жінок, так і чоловіків з метою максимального соціально-економічного прогресу людства.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Розв'язання проблеми забезпечення рівних прав жінок і чоловіків є не лише умовою соціальної загальнолюдської справедливості. Рівноправність чоловіків і жінок слід розглядати також і з позицій реалізації прав людини. Хоча в Україні визнано наявність проблеми гендерної нерівності, у т.ч. на законодавчому рівні – з прийняттям Верховною Радою України закону «Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків» від 08.09.2005 р. – № 2866 – IV, який набрав чинності 01.01.2006 р.[8], жінки в нашій державі мають більш низький соціальний статус, потерпають від насильства і фактичної гендерної дискримінації.

Постановка завдання. Мета статті – привернути увагу до існуючої в Україні проблеми гендерної нерівності, дослідити напрями та підходи до оцінки основних причин та чинників явища гендерної нерівності на ринку праці, визначити фактори, що активізують цей процес або перешкоджають йому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гендерна нерівність є одним з проявів соціально-економічної диференціації населення, що зумовлює різні можливості самореалізації жінок та чоловіків у суспільстві. Гендер – це категорія, яка відображає соціальну стать, соціально обумовлену конструкцію, що ґрунтується на біологічних відмінностях між чоловіками і жінками. Аналіз гендерних відносин по суті є аналізом відносин влади статей в економічній, соціальній, політичній сферах життєдіяльності. В Україні як на рівні окремої родини, так і в масштабах усієї країни, має місце гендерний дисбаланс. Гендерна політика відіграє важливу роль у дотриманні соціальної гармонії у суспільстві, забезпеченні соціальної безпеки держави, а також засвідчує рівень її цивілізованості.

Гендерна соціально-економічна нерівність – це соціальні, а не біологічні причини відмінностей у можливостях людей залежно від статі. Ідеал гендерної рівності означає, що жінки та чоловіки повинні мати однаковий суспільний статус, однакові умови для реалізації всіх прав людини, однакові можливості робити внесок у національний політичний, економічний, соціальний розвиток та користуватися його результатами.

Соціальна стратегія, яка спрямована на створення умов стійкого розвитку України, припускає також включення цілей досягнення гендерної рівності як відповідно до Конституції України, так і відповідно до цілей, які позначені у Декларації Тисячоліття ООН, серед яких особлива увага приділена рівності чоловіків і жінок [9].

Для розробки ефективних заходів політики розвитку людського потенціалу велике значення має комплексна оцінка ситуації з гендерною рівністю. З цією метою ПРООН використовує і щорічно розраховує для багатьох країн основні інтегральні показники розширення можливостей жінок.

Уряд України затвердив Державну програму з утвердження гендерної рівності в українському суспільстві, в якій визначено коло завдань і першочергових заходів, обов'язкових до виконання щодо забезпечення гендерних підходів у діяльності галузей та регіонів.

Національний координатор МОП в Україні відмітив (09.2010 р.), що у трудовій політиці України існує гендерна нерівність. «За порівнянням з іншими країнами, жінки складають значну частину робочої сили в Україні, але широко розповсюдженими є дискримінація, зокрема, на рівні доступу до посад, кар'єрному розвитку та компенсації за виконану роботу» [2].

На ринку праці України проблеми гендерної нерівності визначаються дисбалансом щодо можливостей доступу жінок і чоловіків до гідної праці, оскільки часто жінки з високим освітньо-професійним рівнем змушені реалізувати свою трудову активність на менш престижних посадах, що потребують нижчої кваліфікації, менш оплачуються та дають обмежені можливості кар'єрного просування.

Державна політика щодо жінок має бути спрямованою на створення таких умов життя, за яких вони могли б своєю працею та силами забезпечити оптимальні можливості для реалізації власного потенціалу і розвитку особистості.

На становище жінок на ринку праці впливає декілька чинників: набагато вищі витрати часу на ведення домашнього господарства, догляд за дітьми; прискоренні темпи вивільнення жінок з виробництва; ускладнення процесу працевлаштування; обмежені можливості кар'єрного зростання; збереження високої частки жінок, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. Поліпшення становища жінок на ринку праці є важливою загальнодержавною проблемою, яка потребує формування і реалізації активної соціальної політики в цій сфері, вдосконалення правових і нормативних засад у різних сферах суспільного життя, що повною мірою враховували б значення жінки в суспільстві, розвитку системи ефективного соціального обслуговування сім'ї та жінки.

Одним з об'єктів аналізу ринку праці в аспекті гендерної рівності є диференціація економічної активності населення за статтю. Гендерні відмінності щодо частки економічно активного населення в загальній чисельності працездатних часто використовуються для оцінки гендерної рівності в суспільстві. Слід відзначити, що в Україні чоловіки складають 46% загальної чисельності населення, а жінки – 54%. Серед чоловіків частка економічно активного населення є незмінно вищою, ніж серед жінок (табл. 1). Однак, рівень економічної активності жінок (понад 58%) свідчить про те, що немає підстав стверджувати, що жінки меншою мірою залучені до суспільно корисної діяльності. В багатьох випадках жінки в нашій країні через традиційно високу завантаженість в організації побуту домогосподарства позбавлені можливості повністю самореалізуватися в роботі. Гендерні нерівності у сфері праці загострюються саме із підвищенням економічної активності жінок.

Таблиця 1

Розподіл чоловіків та жінок у віці 15 – 70 років за економічною активністю в Україні у 2008 – 2010 рр.

Показники	Жінки			Чоловіки		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Всього населення у віці 15-70 р., тис. осіб	18730,6	18514,5	18306,2	16637,9	16458,8	16320,9
Економічно активне населення у віці 15-70 р., тис. осіб	10778,8	10761,1	10694,8	11618,6	11389,2	11356,8
Зайняті економічною діяльністю у віці 15-70 р., тис. осіб	10122,6	9974,3	9965,6	10849,7	10217,2	10300,4
Безробітне населення (за методол. МОП) у віці 15-70 р., тис. осіб	656,2	786,8	729,258,4	768,9	1172,0	1056,4
Рівень економічної активності населення у віці 15-70 р., %	57,5	58,1	729,2	69,8	69,2	69,6
Рівень зайнятості населення у віці 15-70 р., %	54,0	53,9	54,4	65,2	62,1	63,1
Рівень безробіття (за методологією МОП) у віці 15-70 років, %	6,1	7,3	6,8	6,6	0,3	9,3

Характерною рисою українського суспільства є досить високий та стабільний рівень зайнятості як чоловіків (62,1 – 65,2%), так і жінок (53,9 – 54,4%).

У структурі зайнятості чоловіків переважають робочі місця, що потребують кваліфікованих робітників із інструментом та робітників з обслуговування, експлуатації та контролю за технологічним устаткуванням. Майже однаковий рівень зайнятості у 2010 р. як чоловіків, так і жінок спостерігався у найпростіших професіях.

Можна припустити, що вагомим чинником високої зайнятості жінок є низькі доходи сім'ї. В теперішніх умовах нестабільного соціально-економічного розвитку, падіння життєвого рівня більшої частини населення, оплачувана зайнятість жінок є необхідною для виживання багатьох сімей. На відміну від чоловіків небагато жінок встановлюють для себе високі вимоги до мінімально прийнятої заробітної плати, професійного статусу. Для значної частини жінок перш за все – піклування про родину, виховання дітей, а вже потім – кар'єра, професійний статус.

Відповідно до ст. 43 Конституції України [1, с.58-67] державна гарантія у сфері оплати праці реалізується через установлення мінімальної заробітної плати, котра повинна встановлюватися на рівні, не нижче прожиткового мінімуму для працездатної особи. Проте, економічний стан України не дозволяє встановити її на такому рівні, тому розмір мінімальної заробітної плати підвищується поступово і, як наслідок, продовжується процес зростання рівня номінальної заробітної плати, яка є основним джерелом доходу найманих працівників, основою формування їхнього добробуту.

Як було зазначено вище, українські закони не передбачають дискримінації за статевою ознакою, проте ситуація у країні зовсім інша. За різними даними, середня заробітна плата українських жінок на 25 – 40% нижче за чоловіків. Проаналізувавши офіційні статистичні дані [9], доходимо висновку, що у сфері промислової діяльності співвідношення заробітної плати жінок до зарплати чоловіків становило понад 65%, фінансової діяльності – 67%, діяльності пошти та зв'язку – 57%. Цей факт дає підстави стверджувати, що гендерна нерівність у державі перешкоджає розвитку людського потенціалу представниць жіночої статі, у зв'язку з чим вони одержують значно менші можливості порівняно з чоловіками. З метою здійснення регулярного моніторингу виконання поставлених завдань запропоновано низку конкретних індикаторів гендерної рівності, прогрес у досягненні якої деталізовано за періодами до 2015 року, у тому числі скорочення розриву у доходах жінок і чоловіків (табл. 2).

Таблиця 2

Скорочення розриву у доходах жінок і чоловіків [10]

Роки	2004	2007	2011	2015
Співвідношення середнього рівня заробітної плати жінок і чоловіків (%)	73	76	85	86

Жіноча зайнятість традиційно переважає у сферах діяльності з найнижчими рівнями середньої заробітної плати – сфері соціального забезпечення, освіті, охорони здоров'я, побутовому обслуговуванні та культурі, в яких жінки становлять переважну частку працівників. За даними МОП, серед працівників дошкільних закладів в Україні – 98,6% жінок, у середніх школах – 84,5%. Водночас, «чоловічими» видами діяльності залишаються високооплачувані галузі важкої промисловості та транспорту. Тому середня заробітна плата жінок протягом останніх років не перевищувала 70% середньої заробітної плати чоловіків. Жінки концентруються на посадах нижчого рівня в усіх без винятку секторах економіки і внаслідок цього мають нижчі рівні заробітної плати.

Одним з важливих чинників, що сприяє нерівноправному становищу на ринку праці, є професійна сегрегація за гендерним принципом, яка проявляється у двох формах: горизонтальна сегрегація (тенденція до забезпечення зайнятості жінок і чоловіків у різних професіях) та вертикальна сегрегація (тенденція, коли чоловіки та жінки в межах однієї професійної групи обіймають переважно різні за характером посади).

Професійна сегрегація за гендерним принципом негативно впливає на ефективність ринку праці загалом. Вона обмежує гнучкість ринку праці, оскільки роботодавці не можуть взяти на роботу найбільш підходящого працівника через наявність упередженості щодо статі людини, яка виконуватиме певну роботу. Як наслідок – сегрегація негативно впливає на рівень заробітної плати жінок: вони менше, ніж чоловіки, цінуються на ринку праці, тому типово «жіночі» професії, як правило, оплачуються нижче. Негативний вплив гендерної сегрегації в «горизонтальній» формі зменшує ефективність використання людського потенціалу та сприяє посиленню розшарування населення за рівнем доходу. Тому в Україні були розроблені завдання для досягнення гендерного паритету у представницьких органах влади шляхом забезпечення оптимального гендерного співвідношення, а також скорочення розриву у доходах жінок і чоловіків.

Аналіз статево-вікової структури посадових осіб свідчить про те, що в органах місцевого самоврядування в загальній кількості переважають жінки. Поряд з цим серед керівників першої-третьої категорії жінки становлять лише біля 10%. У роботі Верховної Ради України VI скликання взяли участь лише 39 жінок, що становить 8,5% загального складу Парламенту. Для порівняння: європейський стандарт – 30% жіночого представництва в усіх органах влади [11].

Отже, загальна картина призначення на керівні посади в нашій країні поки що не свідчить про гендерні підходи. Хоча у цій ситуації помітні позитивні зрушення. Так, у 26.07.2005 р. Президентом України підписано Указ «Про вдосконалення роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків», а Верховна Рада України 8.09.2005 р. ухвалила закон України «Про забезпечення рівних прав жінок та чоловіків» [8]. Цей Закон є надзвичайно важливим документом, яким створено прецедент спеціального закону про рівні можливості і права жінок та чоловіків в Україні. Вперше в Україні законодавчо визначено і закріплено такі дефініції, як права жінок і чоловіків, рівні можливості жінок і чоловіків, усунення дискримінації за статевою ознакою.

Певний інтерес представляє аналіз безробіття жінок та чоловіків в Україні (табл. 1). Як видно з наведених даних, рівень безробіття у чоловіків вищий ніж у жінок, незважаючи на те, що на ринку праці більшою мірою потерпають саме жінки.

У часи економічної кризи рівень безробіття серед чоловіків може підвищуватися не лише через скорочення виробництва та звільнення, а й через неготовність і непристосованість до виконання низькооплачуваних і менш престижних «жіночих робіт». Крім того, істотне скорочення виробництва, яке відбулося останнім часом, забезпечувало зайнятість переважно чоловіків. Оскільки безробіття серед жінок та серед чоловіків визначається дещо різними чинниками, то і наслідки безробіття впливають на чоловіків та жінок у різний спосіб. Розв'язуючи проблеми зменшення рівня безробіття серед чоловіків, важливо враховувати значення гендерних аспектів, про які йшлося вище.

Враховуючи соціальний статус жінок та потреби їх соціального захисту, в Україні проведено низку заходів, спрямованих на зниження рівня безробіття серед жінок: законодавчо встановлені додаткові гарантії у сфері зайнятості для жінок, які мають дітей віком до 6 років, одиноких матерів, які мають дітей віком до 14 років або дітей-інвалідів. З метою працевлаштування жінок на підприємствах, установах і організаціях установлено додаткові гарантії бронювання до 5% загальної кількості робочих місць. Чинним законодавством передбачено додаткові гарантії зайнятості тим, хто потребує соціального захисту і не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного аналізу дають підстави для висновку про те, що на ринку праці жінки зазнають дискримінації при прийнятті на роботу. Крім того, заробітна плата жінок нижче ніж у чоловіків.

Необхідність розробки гендерної стратегії визначається соціальними проблемами, викликаними соціально-економічними й політичними перетвореннями в Україні. Поряд з

відкриттям нових перспектив для використання людських здібностей, потрібно враховувати істотні гендерні розходження, що мають місце в суспільстві. Можна відзначити, що й досі існують перешкоди для жінок у реалізації їх прав у сфері праці, економіки, культури, політиці тощо. Щоб досягти гендерної рівності у сфері праці, до визначених проблем важливо підходити комплексно.

Стратегія служить інструментом формування державної гендерної політики і повинна визначити систему вимог і критеріїв, що відбивають сучасні представлення про соціальну справедливість у розподілі ролей між жінками і чоловіками в політичному і громадському житті, соціально-трудових і сімейних відносинах, бізнесі, а також в інформаційній сфері.

Необхідно намітити перспективи розвитку соціальної держави в контексті зміцнення гендерної демократії, що забезпечує проведення соціально відповідальної політики і розкриття цивільного потенціалу особистості. Для цього треба:

- підвищити рівень загальної і політичної культури українського суспільства, показниками якого є можливість самореалізації громадян і забезпечення рівності статей у всіх сферах життєдіяльності;
- спрямувати діяльність державних інститутів на формування і реалізацію державної політики щодо забезпечення гендерної рівності в суспільстві, адаптацію законодавства України до законодавства ЄС у сфері гендерної рівності;
- звернути увагу на необхідність розробки і виконання державних цільових програм щодо забезпечення гендерної рівності;
- розробити механізм захисту інтересів працюючих жінок шляхом забезпечення їх пропорційного представництва у керівних органах;
- запровадити кваліфікаційні тестові програми для визнання професіоналізму та потенціалу жінок у сфері зайнятості;
- організувати наукові та експертні дослідження з питань забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків.

Очікувані результати програми дадуть можливість сформувати ефективний механізм проведення гендерних перетворень як на державному, так і на місцевому рівнях.

Список використаної літератури

1. Економічна енциклопедія / під ред. Б. Д. Гаврилишина. – К.: Академія, 2002. – 846 с.
2. Васильченко В. С. Управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005 – 403 с.
3. Грішнова Н. В. Людський розвиток: [навч. посіб.] / Н. В. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
4. Лавріненко Н. В. Гендерний аспект соціально-економічного статусу // Н. В. Лавріненко / Українське суспільство 2003. Соціологічний моніторинг. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2003. – С. 97–105.
5. Лібанова Е. М. Ринок праці: [навч. посіб.] / Е. М. Лібанова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
6. Шевченко К. Б. Гендерна політика в Україні: визначення, формування, управління: [монографія] / К. Б. Шевченко. – Харків: Нац. ун-т внутр. справ, 2003. – 165 с.
7. Україна: Цілі Розвитку Тисячоліття. – К.: Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – 2003. – 24 с.
8. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.ukrstat.gov.ua.
9. Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2866-15.
10. Інформаціно-довідковий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.library.ukma/kiev/ua.
11. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//zakon.rada/gov/ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

Прийнято до друку 07.06.2011

УДК (339.166+339.562): 332.02

Іванюк Л.С.

ОБҐРУНТУВАННЯ НЕОБХІДНОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ НА ТОВАРНИХ РИНКАХ

У статті досліджуються проблеми імпортозалежності вітчизняної економіки. Визначено перспективні імпортозамінні галузі та обґрунтовано необхідність проведення політики імпортозаміщення. Надано рекомендації щодо здійснення активного розвитку імпортозамінних виробництв.

The article investigates the problem of import-dependence of the domestic economy. Perspective directions of production and import substitution imported goods in the domestic market and grounded the necessity of the policy of import substitution are defined. Recommendations concerning active development of import substitution productions are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний розвиток світової економіки відзначається поглибленням інтеграційних процесів, що виступає стимулом для України як члену світового співтовариства, до пошуку форм та методів активної участі в міжнародній економічній співпраці. Значною мірою вибір шляху подальшого стратегічного розвитку національної економіки впливає на визначення перспективних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіонів України та шляхів виявлення найефективніших способів організації зовнішньоекономічної діяльності, виходячи з особливостей спеціалізації територіального утворення.

За роки незалежності в Україні багато уваги приділялося експортоорієнтованій моделі розвитку економіки. Але останніми роками динаміка економічного розвитку України характеризується високими темпами залежності від зовнішнього середовища та умов співробітництва з суб'єктами міжнародної економіки. В результаті імпортна складова зовнішньої торгівлі України зростає динамічніше, ніж експортна. В цих умовах актуальним стає дослідження умов забезпечення ефективності реалізації політики імпортозаміщення з урахуванням чинного рівня залежності національної економіки від імпорту та тенденцій розширення місткості внутрішнього ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематику формування політики імпортозаміщення висвітлено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених. Дослідження цієї проблеми здійснено в роботах: Я. Жаліло, В. Гацько, С. Давиденко, С. Пазізіної, Р. Співак та інших.

Вченими-економістами теоретично узагальнено методологічні підходи до визначення економічної сутності торговельних стратегій, виявлено особливості взаємозв'язку між ними [1, с.82]; проаналізовано сучасні тенденції розширення внутрішнього товарного ринку України та визначено ключові виклики і ризики подальшого нарощування його потенціалу [2, с. 94]; досліджено структуру та перспективні напрями реалізації зовнішньоекономічної діяльності регіонів України та шляхи виявлення найефективніших способів організації зовнішньоекономічної діяльності; розглянуто проблеми імпортозалежності економіки України [3, с.180].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Посилаючись на вищесказане, можна зауважити, що залишаються невирішеними питання аналітичного обґрунтування рішення, в яких галузях економіки доцільно проведення політики імпортозаміщення і які мають значний потенціал для стимулювання імпортозамінного виробництва.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження динаміки зміни товарної структури імпорту, визначення перспективних галузей, в яких доцільно проведення політики імпортозаміщення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Предметом палких дискусій з середини XX століття є проблема вибору оптимальної стратегії економічного зростання країни, важливим етапом якої є зовнішньоекономічна діяльність.

Формуючи перспективні стратегії економічного розвитку та формування конкурентоспроможної економіки, економісти велику увагу приділяли дослідженню питань, пов'язаних із стимулюванням експорту, яка досягається шляхом лібералізації торгівлі, що на думку консервативної економічної спільноти є зовнішньо орієнтованою політикою, яка сприяє економічному розвитку. При цьому заміщення імпорту розцінювалось як внутрішньо орієнтована політика, яка має негативний вплив. Існувала думка, що одночасне заміщення імпорту та стимулювання експорту буде неефективним, оскільки ці заходи будуть мати взаємонейтралізуючий вплив.

Недостатньо уваги приділялося імпортозалежності національної економіки, нехтувалась можливість використання позитивного потенціалу заміщення імпорту для формування товарної пропозиції на внутрішньому ринку. Як результат, сучасний стан імпортозалежності вітчизняної економіки є недостатньо вивченим, що свідчить про актуальність дослідження проблеми формування політики імпортозаміщення в Україні.

Серед дослідників імпортозаміщення трактується як «стратегія економічного розвитку, що передбачає зростання внутрішньої промисловості, часто за допомогою імпортного протекціонізму, використовуючи тарифні та нетарифні обмеження» або «політику стимулювання внутрішнього виробництва товарів, які в іншому разі імпортуватимуться». Найбільш влучним, на думку автора, є визначення «імпортозаміщення — процес скорочення або припинення імпорту певних товарів шляхом їх витіснення (заміщення) з внутрішнього товарного ринку країни аналогічними вітчизняними, адекватними товарами та з більш високими споживчими властивостями і вартістю, не вище імпортних» [4]. При цьому деякі з дослідників пропонують розрізняти імпортозаміщення (import substitution) — заміну імпорту товарами, які вже виробляються всередині країни, та імпортозаміну (import replacement) — заміну імпорту товарами, які країна може виробляти для власних потреб [5, с.33-39]. Термін «імпортозаміщення» не новий для України. Так, у 2003 році Указом Президента України було схвалено «Концепцію державної промислової політики», в якій було зазначено, що для подолання диспропорцій у промисловому виробництві має здійснюватися переоснащення підприємств, які випускають імпортозаміщуючу продукцію [6].

В цьому ж році було ухвалено документ, в якому була передбачена «точкова» підтримка виробництва імпортозаміщуючої продукції в машинобудуванні, селективна підтримка виробництва імпортозаміщуючої продукції в чорній та кольоровій металургії, хімічній та нафтохімічній, деревообробній та целюлозно-паперовій промисловості, промисловості будівельних матеріалів, харчовій промисловості.

У 2003 р. на виконання Указу Президента Постановою КМУ від 28 липня було схвалено Державну програму розвитку промисловості на 2003–2011 рр., в якій було наголошено на необхідності активізації процесів імпортозаміщення з метою максимального використання можливостей багатопрофільного національного виробництва для розвитку конкуренції, задоволення потреб внутрішнього ринку, поліпшення платіжного балансу і збереження валютних резервів держави.

Заходи імпортозаміщення було включено також до галузевих стратегічних програм. Зокрема, міжвідомча програма Національного космічного агентства «Впровадження космічних технологій у створення та виготовлення високотехнологічної цивільної продукції для потреб внутрішнього ринку і на експорт на 2001-2005 роки» включала 33 проекти з виробництва імпортозаміщуючої продукції: у галузях виробництва обладнання і технологій для паливно-енергетичного комплексу, сільського господарства, машинобудування та інших

галузей промисловості, транспортних засобів, медичної апаратури, засобів телекомунікацій [7].

У лютому 2006 року розпорядженням КМУ №96 було прийнято Концепцію Державної програми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі на період до 2010 року, метою якої було «підвищення рівня технічного забезпечення агропромислового комплексу на основі розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу, ефективності використання його матеріально-технічної бази, зменшення залежності від імпорту сільськогосподарської техніки з метою забезпечення продовольчої безпеки держави». Пріоритетним завданням було формування машинно-тракторного парку агропромислового комплексу, насамперед, з техніки вітчизняного виробництва. Обраний курс зовнішньоекономічної політики через відсутність практичної реалізації визначених стратегічних орієнтирів не дав позитивних результатів. Однією з причин поразки цього курсу було укріплення експортної моделі економічного розвитку, яка на короткий термін дала змогу підтримати позитивне зовнішньоторговельне сальдо та компенсувати на макроекономічному рівні втрати національної економіки від значного обсягу імпорту готової продукції, що призвело до практичної відмови від цілеспрямованої структурної перебудови економіки. Незважаючи на обраний у 2003 р. курс, невпинне зростання імпортних потоків призвело до погіршення, починаючи з 2005 р., показників зовнішньоекономічної діяльності України (рис. 1).

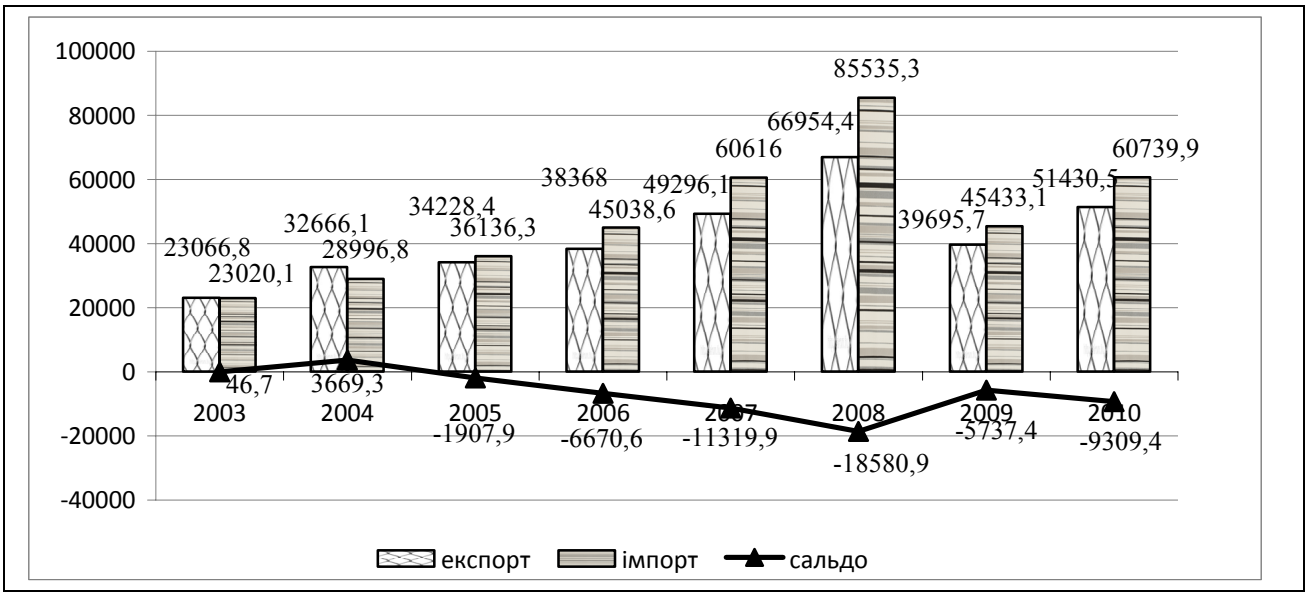


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів у 2003-2010 рр. [8]

Винятками із загальної тенденції є деякі види економічної діяльності, орієнтовані на виробництво товарів народного споживання, насамперед харчова промисловість та автомобілебудування. Завдяки додатковим важелям галузевої підтримки зростання споживчого попиту, яке відбувалося в процесі економічного зростання, сприяло розвитку виробництва відповідної продукції на території України, залученню в ці види економічної діяльності іноземних інвестицій, що привело до заміщення частини потенційного імпорту продукцією національного виробництва. Так, виробництво легкових автомобілів (в натуральному вимірі) у 2005 р., порівняно з 2000 р., зросло у 11,2 рази – з 17,1 тис. шт. до 192 тис. шт. (у 2008 р., в порівнянні з 2005 р. – у 2,1 рази, до 402 тис. шт.), м'яса і субпродуктів харчової свійської птиці – у 2005 р., порівняно з 2000 р. зросло в 3,2 рази – з 85,1 тис. т. до 274 тис. т. (у 2008 р., у порівнянні з 2005 р. – у 2,1 рази – до 572 тис. т.) тощо.

Найважливішою причиною зростання імпортних потоків стали зобов'язання, взяті Україною в процесі просування до членства у СОТ, виконані як передумови отримання статусу країни з ринковою економікою від Європейського Союзу та США. Норми членства в

СОТ виключають можливість застосування переважної більшості важелів «точкової» та селективної підтримки галузей, передбачених згаданими вище стратегічними програмами.

Реалії сьогодення вимагають від керівництва держави рішучих кроків щодо переорієнтації пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності з врахуванням вимог світового ринку. З метою забезпечення впровадження програмних положень щодо здійснення у 2010–2014 роках в Україні економічних реформ, спрямованих на вихід із фінансової та економічної кризи, на сталий економічний розвиток держави, як передумову зростання добробуту населення та на виконання Указу Президента України від 2 липня 2010 року N747/2010, було прийнято Програму економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», яка передбачає модернізацію інфраструктури й базових секторів шляхом усунення усталених структурних проблем в енергетичній, вугільній, нафтогазовій галузях і ЖКГ, а також розвитку транспортної інфраструктури й ринку землі. Перехід від дотацій до самоокупності виробництва й соціальних послуг, побудову сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної й ефективної системи державного управління.

На початку лютого 2011 року розпочалася реалізація наміченої стратегії – МОЗ України 11 квітня 2011 року оприлюднило проект Концепції державної цільової програми «Розвиток імпортозамінних виробництв в Україні та заміщення імпортованих лікарських засобів вітчизняними, у тому числі біотехнологічними препаратами та вакцинами» на 2011–2021 роки», основною метою якої є розробка та впровадження у виробництво імпортозамінних вітчизняних лікарських засобів, біотехнологічних препаратів, у тому числі вакцин та сироваток, а також забезпечення застосування вітчизняних лікарських засобів у медичній практиці. Наразі, проект Концепції державної цільової програми знаходиться на стадії обговорення і викликає багато дискусій, але безумовна цінність цього проекту полягає в тому, що він ще раз загострив проблему менеджменту в системі охорони здоров'я та конче необхідних радикальних адміністративних реформ.

Аналіз географічної структури імпорту (рис. 2) свідчить, що найбільше імпортних товарів у 2010 р. на український ринок надійшло з країн СНД – обсяг імпорту склав 26 725,5 млн. дол. США, що становить 44% від загального обсягу імпорту товарів, на другому місці за обсягом імпорту знаходяться країни ЄС – 19 072,3 млн. дол. США − 31,4% від загального обсягу імпорту. Варто відмітити, що за 2005-2010 роки обсяг імпортних товарів з країн Америки, Африки та Азії збільшився вдвічі.

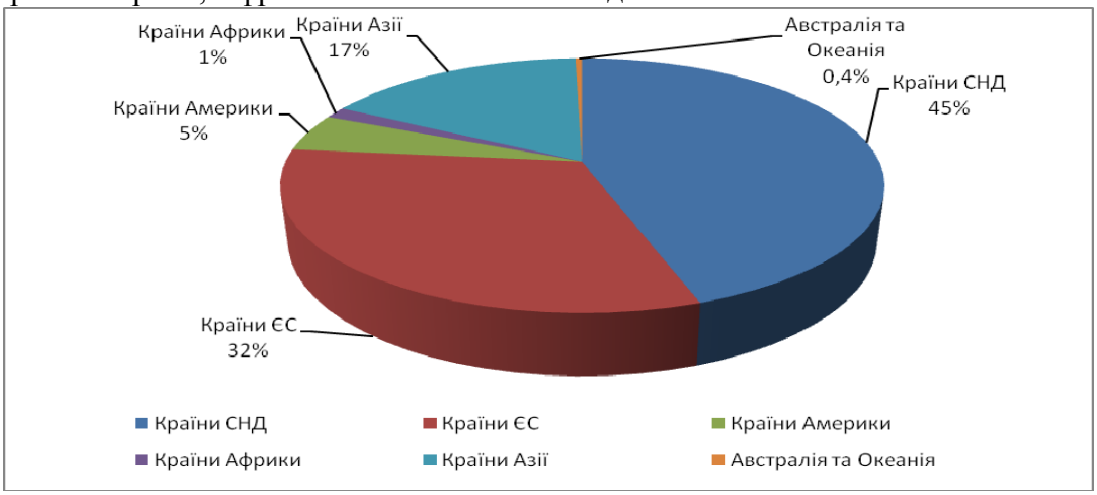


Рис. 2. Географічна структура імпорту в Україні у 2010 р. (у %) [8]

Існуюча проблема потребує пошуку механізмів закріплення власних традиційних товарних ніш, виробництва і просування нових продуктів на зовнішніх ринках та посилення ролі виробників у формуванні товарної пропозиції на внутрішньому ринку України.

Важливим напрямом реалізації зазначених завдань є активний розвиток імпортозамінних виробництв, особливо високотехнологічної та інноваційної продукції через застосування механізмів та інструментів стратегії імпортозаміщення на регіональному рівні та в перспективних сферах виробництва.

Дослідження динаміки товарної структури зовнішньої торгівлі (табл. 1) свідчить про зростання в переважній більшості товарних груп обсягів імпорту в Україну.

Таблиця 1

Динаміка товарної структури зовнішньої торгівлі в Україні
за період 2005–2009 рр.

(млн. дол. США)

Товарна група		Роки				
		2005	2006	2007	2008	2009
Продукція тваринництва	експорт	732,0	396,5	747,2	769,3	596,0
	імпорт	499,6	648,9	771,3	1702,0	1267,5
Продукція рослинництва	експорт	1694,8	1950,5	1726,5	5577,4	5034,9
	імпорт	525,5	671,7	860,8	1462,5	1259,9
Готові харчові продукти	експорт	1290,8	1394,2	2095,3	2518,2	2088,0
	імпорт	1454,7	1654,5	2091,2	2679,2	2034,3
Мінеральні продукти	експорт	4705,4	3871,6	4275,3	7046,1	3900,1
	імпорт	11567,3	13506,2	17219,2	25441,3	15695,1
Хімічна продукція	експорт	2988,3	3387,2	4060,3	5045,3	2515,1
	імпорт	3097,0	3888,6	5316,5	6959,1	5319,3
Полімерні матеріали	експорт	575,0	803,3	987,2	997,7	563,3
	імпорт	1937,8	2527,5	3413,5	4476,6	2663,8
Текстиль та вироби з текстилю	експорт	913,9	915,3	990,8	948,6	713,0
	імпорт	1406,2	1365,5	1487,0	2099,2	1416,9
Недорогоцінні матеріали	експорт	14008,6	16426,2	20776,6	27594,0	12815,7
	імпорт	2468,7	3327,4	4743,1	6390,1	2676,6
Машини, механізми, устаткування	експорт	2838,7	3328,5	4977,1	6341,1	5013,5
	імпорт	6340,0	7877,7	10578,6	13379,8	6254,6
Транспортні засоби	експорт	1648,0	2078,5	3305,6	4321,3	1596,4
	імпорт	3219,5	5147,3	8216,6	12091,4	2163,8
Прилади і апарати	експорт	141,8	152,3	203,6	242,7	278,6
	імпорт	507,3	695,9	1008,5	1222,6	670,8

Так, з одинадцяти товарних груп у 2009 році позитивне сальдо зовнішньої торгівлі спостерігається лише в трьох – продукція рослинництва, готові харчові продукти і недорогоцінні метали. Неефективним для української економіки є зростання обсягів імпорту товарів легкої, хімічної промисловості, машинобудування, металургії, сільського господарства та харчової промисловості. Саме ці види економічної діяльності є стратегічно важливими для вітчизняної економіки, мають значний експортний потенціал і є перспективними для проведення політики імпортозаміщення.

Експортоорієнтована металургія є основним донором бюджету, оскільки більше як 40% валюти надходить до держави саме від металургів. З діяльністю гірничо-металургійного комплексу мають прямий і зворотний зв'язок енергетика, вуглевидобуток, машинобудування, будівництво, хімічна промисловість, фінансова сфера тощо. Зазначені та багато інших видів економічної діяльності спираються і працюють на металургійну промисловість, яка, крім іншого, на сьогоднішній день забезпечує близько 500 тисяч робочих місць у найбільш густонаселених регіонах України.

Для створення високорозвиненого та конкурентоздатного промислового комплексу необхідно знизити енергомісткість виробництва шляхом модернізації промислового комплексу і впровадження інноваційних енергозберігаючих технології, що надасть можливість зменшити його імпортозалежність. Удосконалити структуру імпорту шляхом

збільшення частки товарів, насамперед, інвестиційного призначення, організація виробництва яких на території України неможлива або неефективна.

Проведення політики імпортозаміщення потребує вітчизняне машинобудування, і першочерговим завданням є сприяння розвитку виробництва техніки сільськогосподарського призначення. На сьогоднішній день машинно-тракторний парк формується за рахунок імпортної білоруської та німецької техніки. В першому кварталі 2011 р. імпорт тракторів в Україну збільшився більш, ніж у два рази в порівнянні з аналогічним періодом 2010 року. Імпорт комбайнів збільшився на 24%, при чому бувших у використанні в 2,8 разів більше, ніж нової техніки. Імпорт білоруських тракторів в першому кварталі 2011 р. досяг 90% від загальної кількості завезених тракторів.

Як приклад успішної реалізації політики імпортозаміщення можна навести Китай, де виробники з інших країн, щоб продавати, скажімо, автомобілі власного виробництва на місцевому ринку, повинні, по-перше, створити спільне підприємство з китайським приватним капіталом або державою. При цьому, на момент старту такого проекту 80% комплектуючих можуть бути завезеними із-за кордону, але 20% повинні бути виготовлені в Китаї. З часом ця пропорція змінюється так, що 70% деталей повинні бути виключно китайського виробництва. В умовах загострення конкурентної боротьби на міжнародних ринках та витіснення вітчизняних експортерів із ключових ринків основних торговельних партнерів, українська економіка потребує активізації державних механізмів захисту національних виробників та внутрішнього ринку від загроз зовнішньої експансії.

Стратегічним орієнтиром для забезпечення просування економіки до високих показників конкурентоспроможності є застосування на додаток до інструментарію зовнішньоекономічної політики регулювання торгівлі цілеспрямованих засобів внутрішньої економічної політики, наприклад: вимоги щодо частки комплектуючих вітчизняного виробництва в товарі; розміщення державного замовлення та здійснення державних закупівель, насамперед, на товари вітчизняного виробництва; диференціація правового поля залежно від участі підприємств в імпортозаміщуючих чи імпортних операціях. Таким чином, одночасно стимулюється як заміщення імпорту, так і стимулювання експорту. В даному випадку національні компанії будуть захищені на внутрішньому ринку, але одночасно будуть створені умови найбільшого сприяння для експорту та підвищення конкурентоздатності на міжнародному ринку.

Потребує узгодження питання щодо укладання нової посиленої угоди з ЄС на зміну Угоди про партнерство та співробітництво України з ЄС. Вирішення даного завдання покликано утвердити чіткі європейські перспективи України та підтвердити незмінність політичного та економічного курсу нашої держави. Посилення інтеграційного курсу до ЄС слід, поряд з іншим, розглядати як форму протидії збільшенню впливу на вітчизняну економіку з боку азійських країн, який виявляється, зокрема, у нарощенні технологічної залежності України від азійських виробників. Зближення з ЄС дозволить прискорити процеси реструктуризації вітчизняної промисловості з поступовим впровадженням світових стандартів виробництва. Політична та економічна інтеграція до ЄС дозволить забезпечити повноцінну імплементацію європейських ринкових принципів у вітчизняну економіку. Це передбачатиме, що поряд із ліберальним регуляторним середовищем функціонуватиме жорстка система контролю за дотриманням якості та технологічних процесів.

Важливим моментом є також активізація участі України в організаціях та об'єднаннях азійського простору. Поряд із європейськими домовленостями, від України вимагається активна позиція на азійському векторі зовнішньоекономічної та енергетичної політики. Приєднання до існуючих об’єднань країн Азії з питань енергетичного та економічного співробітництва може надати Україні стратегічний інструмент впливу на розвиток регіонального економічного співробітництва, дати змогу впорядковувати та контролювати товаропотоки з країнами регіону. Ефективним механізмом взаємовигідного співробітництва є паритетний обмін економічними замовленнями. В цьому контексті буде дотримано належний рівень економічної безпеки в умовах експансії з країн Азії, зокрема капіталу та

трудових ресурсів. В умовах загострення економічної конкуренції, наявності негативних викликів та загроз, для України має стати ключовим імпульсом поглиблення реформ у сфері активізації діяльності малого та середнього бізнесу як флагманів у конкурентній боротьбі, які здатні оперативно переорієнтовуватися на нові потреби сучасного ринку та провадити гнучку конкурентну політику.

Висновки і перспективи подальших розробок. Глобалізаційні процеси суттєво змінюють можливості розвитку національних внутрішніх ринків, що стимулює країни з вищим економічним розвитком активніше використовувати інструменти захисту власних ринків та збільшувати тиск на конкурентів на зовнішніх товарних ринках.

Для забезпечення здатності України відстоювати власні стратегічні інтереси в умовах жорсткої конкурентної боротьби та товарної експансії на світовому ринку важливим є активний розвиток імпортозамінних виробництв. Стратегічно важливими для економіки Одеського регіону є застосування механізмів та інструментів політики імпортозаміщення в легкій промисловості, машинобудівній та хімічній промисловості. В рамках забезпечення продовольчої безпеки принципово важливим є розвиток виробництва продукції харчової промисловості, удосконалення структури та підвищення контролю за якістю імпортних продовольчих товарів.

Пріоритетними елементами стратегії політики імпортозамінного виробництва мають стати стимулювання інноваційної діяльності як одного з визначальних чинників отримання конкурентних переваг у сучасній економіці: створення сприятливих інституційних, економічних та інформаційних умов для інноваційної діяльності, здійснення державної промислової та інвестиційної політики, спрямованої на активізацію нововведень як пріоритетної складової загальної стратегії соціально-економічного розвитку держави та конкурентних стратегій суб'єктів господарювання, послідовне збільшення сукупного попиту, вдосконалення інфраструктури ринків з метою підвищення питомої ваги складних, наукомістких продуктів в особистому та виробничому споживанні, вдосконалення законодавчої бази, яка повинна створювати умови для розвитку вітчизняного імпортозаміщуючого виробництва, перш за все, шляхом диференціації правового поля в залежності від участі підприємств в імпортозаміщуючих чи імпортних операціях; надання податкових привілеїв тим видам економічної діяльності, що забезпечують виробництво імпортозаміщуючих товарів; надання пільгового режиму експорту для галузей виробників імпортозамінників.

Список використаної літератури

1. Співак Р. В. Модель імпортозаміщення та стимулювання експорту: ефект синергії / Р. В. Співак // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2010. – С. 82–86.
2. Давиденко С. В. Вплив розширення внутрішнього ринку на економічне зростання України / С. В. Давиденко // Стратегічні пріоритети. – 2006 – № 1. – С. 93–102.
3. Пазізіна С. Імпортозаміщення в Україні при переході до сталого економічного зростання / С. Пазізіна // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2010 – Випуск 14-15. – С.180–186.
4. Жаліло Я. А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення / Я. А. Жаліло, В. М. Гацько [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.niisp.org/vydanna/panorama/issue.php?s=epol2&issue=2006_1.
5. Jacobs J. Cities and the Wealth of Nations / J. Jacobs. – New York: Vintage Books, 1985. – 501 p.
6. Приходько О. Імпортозаміщення на шляху до економічного зростання / О. Приходько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apteka.ua/ article/79256.
7. Офіційні дані Міністерства економіки. Державна підтримка українського експорту. Розділ Товарообіг з Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/tovaroobig_z_ukr.
8. Офіційні дані Державного комітету статистики України / Експрес випуск «Статистика зовнішньої торгівлі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 369.032.2: 369.512

Нестеров Д.Ю.

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ В ПЕНСІЙНОМУ СТРАХУВАННІ

Досліджено сучасні функції держави в управлінні соціальними процесами в сфері пенсійного страхування. З'ясовано спільні риси існуючих в світовій практиці моделей соціального захисту. Окреслено шляхи реалізації регуляторної політики держави та запропоновано нові підходи використання існуючих механізмів в сфері пенсійного страхування.

Actual governmental functions in operating the social processes in pension insurance sphere have been studied. Common features of social protection patterns existing in world-wide practice have been shown. Ways of realization the governmental regulation policy have been outlined and new approaches of using the present mechanisms in pension insurance sphere have been suggested

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стрімкий розвиток ринкових відносин, з не відповідною їм соціальною складовою економічної політики держави, розшарував суспільство за матеріальним і соціальним статусом. Перед державою постало гостре питання: яким чином підтримувати малозабезпечене населення зараз і в майбутньому.

У сучасних умовах реформування державного управління, коли ведеться активний пошук оптимальної моделі політичного та соціально-економічного розвитку країни, все більше уваги приділяється державній політиці в сфері пенсійного страхування як складової соціальної сфери, адже вона впливає на інтереси і потреби всього суспільства.

У світовій практиці існують два різні підходи до реалізації соціальної політики держави: соціальний та ринковий. Різниця між ними полягає в тому, що соціальний підхід передбачає те, що держава має гарантувати кожному громадянину доходи, не нижчі за межу малозабезпеченості; ринковий підхід виходить зовсім з інших міркувань і передбачає те, що держава бере на себе зобов'язання тільки створити відповідні умови кожному члену суспільства для виявлення ним економічної активності та одержання доходу. В більшості розвинутих країн світу переважає комбінація цих підходів, яка забезпечує позитивний результат соціальної політики, наслідком чого є високий рівень життя населення.

В Україні проведення соціальної політики відбувається переважно за соціальним напрямком, який передбачає застосування заходів, направлених лише на підтримку і розвиток соціального захисту окремих категорій громадян (пенсіонерів, інвалідів, тих хто втратив годувальника тощо). Інші категорії населення повинні самостійно піклуватися про свою майбутню соціальну захищеність.

Незважаючи на існуючу кількість нормативно-правових актів, які регламентують проведення соціально-орієнтованої соціальної політики і визначають норми, принципи та переваги для її учасників (особливо для тих, хто використовує недержавну складову пенсійної системи), процес розбудови трьохрівневої пенсійної системи йде дуже повільно, адже ще й досі пенсійна система складається лише з двох рівнів: солідарного і недержавного пенсійного забезпечення. І хоча останнім часом активно йде обговорення пенсійної реформи, основні зміни і нововведення стосуються, в переважній більшості, вдосконалення саме солідарної складової пенсійної системи. Впровадження обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи передбачається розпочати не раніше 2013 року. Наразі розвитку недержавного пенсійного забезпечення з боку держави не приділяється достатньої уваги і, як наслідок, лише 2,7% населення або 500 тис. осіб користуються перевагами системи недержавного пенсійного забезпечення [1, с.11].

В зв'язку з цим, на думку автора, цікавим є вивчення питання і визначення шляхів реалізації соціальної політики держави в сфері пенсійного страхування. Актуальність досліджуваної теми пояснюється тим, що соціальна політика держави покликана забезпечити громадянам гарантовані Конституцією України права: на життя, безпечні умови праці, винагороду за працю, захист сім'ї, відпочинок, освіту, житло, охорону здоров'я та медичну допомогу, сприятливе навколишнє середовище, а також соціальне забезпечення. Інтерес полягає в дослідженні процесів, що протікають в сфері саме пенсійного страхування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Процес становлення і розвитку нової економічної системи в Україні безпосередньо пов'язаний з реформуванням соціальної політики, основні напрями якої було визначено у щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України ще у 2000 році, згідно з яким стратегія економічного зростання має створити необхідні передумови для вирішення найбільш складних і назрілих проблем соціальної політики, до яких відносяться: зростання реальних доходів і підвищення рівня життя всіх верств населення (як працюючих, так і непрацюючих). А відтак, «…соціальна політика, що проводиться державними органами та установами, має охоплювати всі аспекти соціального життя, усі сектори соціальної сфери».

Як зазначає В. П. Трощинський та інші: «…загальнонаціональними пріоритетами державної політики в соціогуманітарній сфері є: забезпечення соціальної безпеки суспільства; забезпечення необхідного й достатнього рівня соціального захисту як населення в цілому, так і кожної з його соціальних груп; налагодження такої системи розподілу економічних ресурсів та економічного ефекту, яка задовольняє більшість населення; створення умов для всебічного розвитку особистості» [2, с.16]. Тобто, передбачається поєднання соціального і ринкового підходів соціальної політики держави. На практиці, до цього часу, переважає саме соціальний підхід. Вплив ринкової складової залишається незначним. Це, в свою чергу, призводить до того, що певна частина населення (на думку автора, переважна її більшість) не використовує створені державою відповідні умови для виявлення ними економічної активності та одержання доходу і як наслідок, позбавляються майбутніх соціальних переваг, які передбачені пенсійною системою. За твердженням Н. М. Тополенко: «… пенсійна реформа в Україні є продовженням та однією з необхідних умов ринкового реформування економіки країни та поліпшення соціальної політики держави». Ці особливості процесу соціально-економічного розвитку України зумовлюють необхідність приділити увагу питанням пошуків шляхів реалізації соціальної політики держави в сфері пенсійного страхування.

Дослідження цього питання розглядалися в багатьох працях російських, вітчизняних вчених та посадовців, таких, як: В. В. Антропов, О. М. Головінов, О. О. Євсєєва, Б. О. Зайчук, Л. В. Ільченко-Сюйва, І. Ф. Комарницький, О. Коцюба, Т. Г. Морозова, В. М. Паламарчук, Ю. Рєзнікова, І. В. Розпутенко, В. А. Скуратівський, П. К. Ситник, А. К. Соловьев, В. Ф. Тихонов, Н. М. Тополенко, В. П. Трощинський та інші.

Незважаючи на достатньо широке коло наукових робіт з даної проблематики, вони, скоріш за все, відображають окремі напрямки державної політики в соціальній сфері, що, в свою чергу, вимагає подальшого вивчення зазначеного питання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До невирішених проблем слід віднести розробку і використання в процесі реалізації регуляторної політики держави нетрадиційних шляхів взаємодії існуючих механізмів системи пенсійного страхування в Україні. З іншої сторони, існуючи фінансові механізми реалізації соціальної політики держави впливають лише на солідарну складову пенсійної системи, залишаючи поза увагою недержавне пенсійне забезпечення. Крім того, Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», що прийнятий 8 липня 2011 року, вніс зміни в 22 законодавчі акти, які регулюють пенсійне законодавство та передбачають запровадження другого – обов'язкового накопичувального рівня пенсійної системи.

Постановка завдання. В цьому зв'язку мета роботи полягає в дослідженні сучасних функцій держави в управлінні соціальними процесами, зокрема, в пенсійному страхуванні та окресленні шляхів реалізації регуляторної політики держави в сфері пенсійного страхування.

Для реалізації поставленої мети існує низка завдань, зокрема:

- проаналізувати існуючи в світовій практиці моделі соціального захисту і з'ясувати можливості використання кращого світового досвіду в Україні;
- визначити недоліки і запропонувати нові підходи до розвитку та здійснення основних засад соціальної політики держави в сфері пенсійного страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність проведення активної соціальної політики з метою пом'якшення соціальних суперечностей формувалася на основі цілої низки теорій кінця XIX – початку XX ст., які пояснювали проблеми соціальної нерівності, пропонували методи пошуку соціальної справедливості та вживали механізми соціального регулювання, що, врешті, допомогло розв'язати певні соціальні проблеми. Як зазначає В. Антропов «…досвід західноєвропейських держав, існування продуманої системи соціального захисту, що охоплює всіх громадян, не тільки приводить до поліпшення їхнього добробуту, розширює й зміцнює трудові ресурси країни, але й сприяє економічному росту й стабілізації політичної й соціальної ситуації в країні» [3, с.3]. Відтак, одним з основних напрямів економіки в багатьох державах стало направлення її в бік соціального захисту населення, для чого будувались і використовувались різні економічні і соціальні моделі, які б забезпечували реалізацію двох шляхів: розвиток економічної системи та проведення політики соціального захисту населення. До найбільш характерних моделей соціальної політики держави, що створювались та існують в світі, відносяться: американська модель, скандинавська модель, континентальна модель, англосаксонська модель, японська модель (табл. 1).

Таблиця 1

Моделі соціального захисту населення [3; 4]

<table>
<tr><th>Тип моделі</th><th colspan="2">Характерні риси</th></tr>
<tr><td rowspan="3">Американська</td><td colspan="2">Ліберальний підхід до соціального захисту і базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку.
Мета системи – підтримка економічної системи вільного підприємництва, у якій кожен бажаючи працювати, може знайти собі роботу, здатну принести достатній дохід для безбідного життя.</td></tr>
<tr><td>Державна частка</td><td>Недержавна частка</td></tr>
<tr><td>Обмежене застосування заходів державного регулювання.
Захистом охоплено лише тих, хто не має інших доходів, крім соціальних виплат.</td><td>Забезпечується досить високий рівень і якість життя основної частини населення, завдяки чому населення власноруч формує свої майбутні соціальні заощадження</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Скандинавська</td><td colspan="2">Найбільш соціалізована модель, що заснована на концепції «Folkhemmet» («народного дому») і розуміє соціальний захист, як законне право громадянина та передбачає широке охоплення різних соціальних ризиків і життєвих ситуацій, які вимагають підтримки суспільства. Великий обсяг (понад 50%) частки ВВП, яка розподіляється через бюджет. Необхідною умовою функціонування даної моделі є високо організоване суспільство, побудоване на основі відданості принципам інституційного суспільства добробуту. Фінансування систем соціального захисту в цій моделі здійснюється, переважно, за рахунок оподаткування, хоча певну роль відіграють страхові внески підприємців і найманих робітників.</td></tr>
<tr><td>Державна частка</td><td>Добровільна частка</td></tr>
<tr><td>Отримання соціальних послуг і виплат, як правило, гарантується всім жителям країни й не обумовлюється зайнятістю й виплатою страхових внесків.</td><td>Тенденція поступового зростання участі найманих працівників у фінансуванні страхових програм і збільшення страхових відрахувань із заробітної платні.</td></tr>
</table>

Проводження таблиці 1

<table>
<tr><td rowspan="3">Німецька, або континентальна</td><td colspan="2">Організація системи соціального захисту встановлює жорсткий зв’язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності. Великий обсяг (понад 50%) частки ВВП, яка розподіляється через бюджет.
В класичному вигляді, в основі цієї моделі лежить механізм соціального страхування і професійної солідарності, що передбачає існування страхових фондів, якими на паритетних засадах керують власники підприємств та наймані робітники.
Сьогодні ця модель, як правило, ґрунтується не лише на принципі соціального страхування і для малозабезпечених членів суспільства, що не мають можливості отримувати страхові соціальні виплати (наприклад, через відсутність страхового стажу), соціальний захист реалізується через принцип соціальної допомоги.</td></tr>
<tr><td>Державна частка</td><td>Недержавна частка</td></tr>
<tr><td>Система обов’язкового страхування за рахунок внесків роботодавців і працівників.</td><td>Система добровільного страхування за рахунок особистих внесків.</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Англосаксонська</td><td colspan="2">Виступає проміжною моделлю між лібералізованою американською і соціально орієнтованою шведською та німецькою моделями.
Відома, як модель Вільяма Беверіджа, базується на принципах:
– універсальності (поширення її на всіх громадян, які потребують соціальної допомоги);
– одноманітності соціальних послуг і виплат (стандартизованість способів розрахунку розміру та умов надання пенсій і медичного обслуговування);
– інтеграції – поєднання різних форм забезпечення (страхування, соціальну допомогу і ощадні каси).</td></tr>
<tr><td>Державна частка</td><td>Недержавна частка</td></tr>
<tr><td>Частина виплат таких, як фінансування сімейних виплат і видатків на охорону здоров’я за рахунок держбюджету.</td><td>Всі інші соціальні виплати забезпечуються страховими внесками найманих робітників і роботодавців.</td></tr>
<tr><td>Японська</td><td colspan="2">Концепція соціального забезпечення гарантувала мінімальний рівень і стабільне життя для всіх членів суспільства завдяки підтримці рівноваги між витратами суспільства і кожної людини для того, щоб населення отримувало соціальну допомогу, яка б була пропорційною із середнім заробітком працівника, але не була більшою за неї. Базується на принципах психології колективізму. Фінансова база складається з внесків роботодавців, найманих працівників, надходжень з держбюджету, доходів від активних фінансових операцій та інше.</td></tr>
</table>

Україна, яка успадкувала від колишнього СРСР патерналістську модель соціального захисту, що повністю ґрунтувалася на адміністративно-командній системі, одна з перших країн СНД поступово почала формувати цілком нову, по суті, систему. Її головні засади визначали, що працездатний громадянин має стати активним суб’єктом соціального захисту. Передбачалось формування суспільної свідомості людей у напрямку подолання утриманських настроїв, апатії, постійних завищених очікувань соціальної допомоги за рахунок держави. Для цього передбачалося, що держава зобов’язується створити працездатним громадянам сприятливі умови для підвищення добробуту за рахунок власної праці, ініціативи, винахідливості, використання додаткових доходів. Але, незважаючи на

багато прийнятих з 1990 року нормативно-правових актів, проблеми соціального захисту ще й до цього часу залишаються одними із ключових в Україні.

Здавалося б, чого простіше, взяти найкращу існуючу модель і впровадити її в Україні. Але для стійкого існування будь-якої моделі необхідно виконання декількох умов: по-перше, економічна система повинна мати потужності для забезпечення виконання державою соціальних функцій. По-друге, суспільство, приймаючи участь у системі соціального страхування, має сприймати певну модель соціальної політики держави. По-третє, держава повинна мати сильну політичну волю для послідовної реалізації комплексного підходу при проведенні економічних і соціальних перетворень.

За твердженням О. Білоруса «… економічна система – це взаємодія п'яти основних сфер: власного виробництва, грошово-фінансової системи, системи управління, соціальної і екологічної сфер» [5, с.718]. В зв'язку з цим, на думку автора, розвиток економічної системи нерозривно пов'язаний і безпосередньо залежить від гармонічного розвитку кожного її структурного елементу, а, відповідно, кожний елемент економічної системи не повинен розвиватися окремо без тісного взаємозв'язку з іншими структурними елементами економічної системи. На користь цього свідчить думка О. О. Бєляєва, що «… ринкова економіка не усуває соціальної нерівності, яка загрожує соціальній стабільності, і за несприятливих умов знижує економічну ефективність. Соціальна ж політика покликана пом'якшувати крайні прояви результатів дії ринкових сил» [6, с.205]. Інакше кажучи, відсутня, або неефективна, соціальна політика лише на короткий час може надати певний ефект економічного росту, який згодом швидко зникає через те, що незбалансовані ринкові механізми, порушуючи рівновагу між структурними елементами економіки держави, значно знижують її ефективність, що врешті решт, може призвести до дисбалансу суспільства в цілому.

Загальновідомо, що соціальна політика – це система заходів, проведених урядом через місцеві й регіональні органи влади, спрямовані на поліпшення якості й рівня життя населення. Як складова частина загальної стратегії розвитку держави, стратегія соціальної політики полягає в напрацюванні і подальшому впровадженні соціальних пріоритетів, які визнаються суспільством на даному етапі його розвитку. Ці пріоритети мають як короткострокову (потребують невідкладного та термінового вирішення), так і довгострокову перспективу.

В прийнятій 14 жовтня 2009 року «Концепції подальшого проведення пенсійної реформи» [9] проаналізовано існуючи проблеми пенсійної системи і визначено шляхи і засоби її подальшого вдосконалення, яке здійснюватиметься за такими напрямами:

- забезпечення стабільного функціонування пенсійної системи;
- забезпечення соціальної справедливості у солідарній пенсійній системі;
- формування ефективної, надійної системи недержавного пенсійного забезпечення;
- удосконалення та спрощення механізму функціонування та забезпечення зрозумілості пенсійної системи для громадян і роботодавців;
- забезпечення громадського контролю за функціонуванням Пенсійного фонду України, (надалі ПФУ);
- уніфікація пенсійного законодавства.

Незважаючи на задекларовані пріоритети соціальної політики України в сфері пенсійного страхування, реалізація зазначених заходів йде не в повній мірі, а забезпечення економічної стабільності пенсійної системи відбувається завдяки потужним трансфертам з Державного бюджету.

Таке становище, як зазначає О. Євсєєва, обумовлено такими обставинами: «… на теперішній час недостатньо визначена модель соціальної політики України, а також стратегічна неусвідомленість соціальної складової державної політики» [7, с.377] та, за влучним висловом О. Бєляєва, через те, що «…соціальна політика перебуває на периферії державної діяльності» [8, с.205].

Це, на думку автора, призводить до можливості маніпулювання з боку держави різними соціальними програмами, які не завжди погоджуються одна з одною, а в деяких випадках (наприклад, Закони України «Про соціальний захист дітей війни» та «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» в частині визначення мінімальної пенсії) прямо суперечать одна одній.

Як наслідок, громадяни не розуміють різниці між короткостроковими, середньостроковими і, особливо, довгостроковими цілями державної політики в сфері пенсійного страхування. В суспільстві зростає зневіра до будь яких реформ та перспективних проектів, посилюються патерналістські настрої через бажання вирішити всі свої соціальні проблеми за рахунок держави. Як зазначає М. М. Амосов «…суспільство шукає компроміс між рівністю й волею, дозуючи демократію в системі влади, підвищуючи соціальний захист слабких при приватній власності та нерівності» [9, с. 43], а відтак пошук соціального компромісу, врешті решт, і визначає шляхи проведення соціальної політики держави.

Автор пропонує, слід звернути увагу на існуючі, але не в повній мірі реалізовані шляхи проведення регуляторної політики держави в системі пенсійного страхування. Виходячи із основних положень соціальної політики в Україні і обравши модель соціального захисту, яка створюється по аналогу континентальної (німецької) моделі (в частині пенсійного страхування), необхідно, перш за все, найближчим часом впровадити накопичувальну складову пенсійної системи. Адже, за ствердженням професора А. Соловйова «… в ідеалі система обов'язкового пенсійного страхування повинна бути самозабезпечувана» [10, с. 46], а знову створене джерело надходження страхових внесків до Пенсійного фонду може створити додаткове накопичення пенсійних коштів майбутніх пенсіонерів.

В цьому зв'язку одним із шляхів забезпечення майбутніх пенсіонерів може стати нетрадиційне використання коштів, які надходять за рахунок добровільної участі осіб в системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Зараз цей механізм пенсійної системи майже не використовується громадянами з причини його неефективності.

Цікавим є той факт, що станом на 01.01.2011 року кількість таких осіб, що уклали договори з ПФУ, по Дніпропетровській області складає лише 294 особи, в цілому по Україні за 2010 рік було зареєстровано 4 839 осіб.

Кошти, які протягом 2010 року надійшли до ПФУ склали 14,2 млн. грн. За підрахунками автора, в середньому кожна особа щомісяця сплачувала до ПФУ по 245 грн., що не перевищує розміру мінімального страхового внеску за 2010 рік.

На думку автора, цей механізм соціальної політики в сфері пенсійного страхування не працює за низки причин. По-перше, громадяни, укладаючи договір на добровільну участь, сплачують лише мінімальні розміри страхових внесків, щоб до страхового стажу зарахували хоча б період сплати добровільних внесків. По-друге, факт сплати добровільних внесків, що надходять до бюджету ПФУ при розрахунку пенсії, впливає лише на тривалість страхового стажу, складова ж заробітної плати при розрахунку пенсії в цьому випадку не має позитивного впливу.

По-третє, тривалість сплати однією особою не може бути менше ніж один рік, але, як правило, він не перевищує 3-5 років (для заробітчан за кордоном і студентів, як таких, хто в основному укладає такий договір), а, відповідно, тривалість страхового стажу за добровільною участю відносно мала.

Автор вважає, що певного поштовху щодо збільшення добровільної участі громадян в пенсійному страхуванні мало б надати запровадження механізму обліку цих коштів через систему другого рівня пенсійної системі – через її накопичувальну складову.

Таким чином, кошти, що сплачуються до ПФУ, будуть отримувати інвестиційний дохід, а головне, після проходження через механізм накопичення вони можуть

виплачуватися застрахованій особі при призначенні їй пенсії, двома можливими засобами: одноразово – всією сумою накопичення, або довічним ануїтетом, як це відбувається в недержавному пенсійному забезпеченні.

Для доведення цієї гіпотези автором проведено відповідні розрахунки за допомогою «пенсійного калькулятора», а також «програмного калькулятора» ПрАТ СК «Юпітер Вієнна Іншуранс Груп» за умови 4 % річної ставки інвестиційного доходу по гривні, як найнижчої гарантованої виплати інвестиційного доходу (за 2010 рік ставка інвестиційного доходу в ПрАТ СК «Юпітер Вієнна Іншуранс Груп» по гривні склала 23,28%). Розрахунки наведено у табл. 2

Таблиця 2

Розміри пенсії та довічного ануїтету для солідарної і накопичувальної складової системи пенсійного страхування

Вік особи на момент початку сплати страхових внесків, років	Період сплати, років	Сума, що сплачена до ПФУ, грн.	Розмір пенсії із солідарної складової ПФУ, грн.	Річна ставка інвестиційного доходу, %	Розрахована сума накопичення ІІ-му рівня пенсійної системи, грн.	Довічний ануїтет, грн.
40	20	84 000	760	4	102 823	604
				10	194 156	1 141
				15	340 313	2 001
				20	606 394	3 566
35	25	105 000		4	134 819	792
				10	311 722	1 833
				15	658 291	3 871
				20	1 420 922	8 357
30	30	126 000		4	167 085	982
				10	480 966	2 828
				15	1 239 314	7 289
				20	3 271 723	19 243

При розрахунку враховувалися такі початкові умов:

- розмір мінімального страхового внеску дорівнює протягом 2011 року, в залежності від розміру мінімальної заробітної плати, складає: від 312,41 до 327,02 грн. (для простоти розрахунків приймемо його постійним на рівні 350грн. в місяць);
- будемо вважати, що сплата добровільних страхових внесків здійснюється жінкою, яка не обліковується загальнообов'язковою системою пенсійного страхування (працює за кордоном або є домогосподаркою) і має право на добровільну участь у системі пенсійного страхування;
- розрахунки проводяться для трьох періодів сплати: 20, 25 і 30 років;
- річна ставка інвестиційного доходу для запропонованого механізму накопичення складає 4%, 10%, 15%, 20%.

Наведені розрахунки свідчать, що навіть за несприятливих економічних умов з мінімальною річною гарантованою сумою відсотків розмір довічного ануїтету знаходиться в межах розміру мінімальної пенсії.

Доречі, розмір пенсії із солідарної складової за вибраних умов буде завжди на рівні мінімального розміру. Адже, за розрахунком він значно нижче (коефіцієнт заміщення заробітної плати в Україні не перевищує 50%) і, згідно з пенсійним законодавством, пенсіонеру в такому випадку проводять доплату до мінімального розміру пенсії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Спільною рисою існуючих в світовій практиці моделей соціального захисту є високий обсяг витрат на соціальні програми. Це обумовлено, насамперед, більш широким охопленням як соціальних ризиків, так і кола осіб, яким надаються соціальні послуги.

В Україні, яка обрала трьохрівневу систему пенсійного страхування, що будується за континентальною (німецькою) моделлю, пріоритетним напрямом проведення регуляторної політики в пенсійній сфері повинно стати впровадження другого – накопичувального рівня, з метою використання його економічних механізмів заощадження коштів.

Дієвим засобом на шляху реалізації соціальної політики держави в пенсійної сфері може стати поєднання механізмів, що обліковують добровільні внески громадян на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, з механізмами накопичення коштів другого рівня пенсійної системи.

На думку автора, при подальших дослідженнях слід приділити увагу визначенню економічних механізмів, які б забезпечували сталий розвиток другого – накопичувального рівня пенсійної системи.

Список використаної літератури

1. Амосов Н. М. Мое мировоззрение / Н. М. Амосов. – К.: Наука., 1992. – 61 с.
2. Антропов В. В. Социальная защита в странах Европейского союза. История, организация, финансирование, проблемы / В. В. Антропов. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 271 с.
3. Антропов В. В. Экономические модели социальной защиты населения в государствах ЕС: авторе. дис. на здобуття наук. ступення д-ра экон. наук.: 08.00.14 / Владислав Владимирович Андропов МГТУ им. Н. Э. Баумана. – М.: 2007. – 48 с.
4. Глобалізація і безпека розвитку: [монографія] / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін., [кер. авт. кол. і наук. ред. О. Г. Білорус]. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.
5. Економічна політика: [навч. посіб.] / О. О. Бєляєв (кер. кол. авт.), А. С. Бебело, М. І. Диба та ін. – [вид. 3-тє, без змін]. – К.: КНЕУ, 2007. – 288 с.
6. Євсєєва О. О. Соціальні стандарти як функціональні орієнтири розвитку соціальної сфери / О. О. Євсєєва // Вісник економіки транспорту і промисловості. Зб. наук.-практ. статей УкрДАЗТ. – Харків. – 2011. – № 34. – С. 375–378.
7. Концептуальні засади державної політики в соціогуманітарній сфері на регіональному рівні: експертні матеріали: [навч. посіб.] / В. П. Трощинський, В. А. Скуратівський, П. К. Ситник та ін.; [за заг. ред. В. П. Трощинського, О. М. Петроє]. – К. : НАДУ, 2008. – 80 с.
8. Кривобок Ю. Сучасний стан та перспективи недержавних пенсійних фондів / Ю. Кривобок // Вісник Пенсійного фонду України. – 2011. – № 4. – С. 10–11.
9. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи» від 14 жовтня 2009 року № 1224-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Режим доступу: http://www.zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.
10. Соловьев А. К. Актуальный прогноз развития пенсионной системы в условиях пенсионной реформы (до 2015 г.) / А. К. Соловьев // Пенсия. – 2005. – № 8. – С. 45–50.

Прийнято до друку 16.06.2011

УДК 336.77:332

Орлов В.В., Максимова А.В.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІПОТЕЧНОГО ЖИТЛОВОГО КРЕДИТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА РОСІЇ

Автором проаналізовано стан іпотечного житлового кредитування в Україні та Росії, визначено їх спільні риси та можливості адаптації світового досвіду житлової іпотеки до умов обох країн. Пропонується один з шляхів подальшого розвитку систем іпотечного кредитування країн з перехідною економікою у запровадженні елементів моделі збалансованої автономії, яка характеризується відносно низькими параметрами кредитних ризиків.

It is analysed the mortage housing credit state in Ukraine and Russia, discover theirs common lines according world experience housing mortage adoptation to the both countries conditions. Proposed the useing in modern countries conditions with transitional uncertainty economical model balancing autonomy for next steady development of native mortage systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Іпотечне кредитування житла – один з найбільш перевірених у світовій практиці і надійних способів залучення позабюджетних інвестицій у житлову сферу. Саме іпотека дозволяє узгодити інтереси населення – поліпшення житлових умов, комерційних банків – в ефективній і прибутковій роботі, будівельного комплексу – в ритмічній завантаженності виробництва, і, звичайно ж, держави, зацікавленої в загальному, економічному зростанні, якому буде сприяти широке поширення іпотечного кредитування населення.

Скорочення бюджетних асигнувань на будівництво призвело до значного зниження обсягу безкоштовно наданого житла. В умовах недостатнього платоспроможного попиту більшої частини населення на новозбудоване житло, а також відсутності кредитів на будівництво та придбання готового житла відбулося скорочення обсягів житлового будівництва. В результаті, створений в перші роки реформ ринок житла виявився не забезпеченим необхідними кредитно-фінансовими механізмами, які могли б заповнити скорочення бюджетних асигнувань у будівництво.

В умовах різкого скорочення бюджетних витрат у житловому секторі держава зосередила увагу, в основному, на проблемах окремих категорій і груп населення, які не в змозі самостійно вирішити свої житлові проблеми. Основна ж частина населення, що має відносно стабільні доходи і бажає придбати житло у власність, виявилася не в змозі це зробити через відсутність достатніх накопичень і довгострокових кредитів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний внесок у розробку теоретичних аспектів іпотечного кредитування внесли економісти далекого зарубіжжя: Д. Джонсон, М. Левін, Дж. Шерман, М. Шнайдерман, Р. Страйк, Н. Ордуей. Окремі питання даної проблематики розглянуті в роботах українських та російських вчених: С. Арбузова, А. Євтуха, А. Іванова, В. Іванова В. Кудрявцева, Н. Косарєвої, С. Кручка, Ю. Когана, А. Крутова, М. Масликова, В. Меркулова, К. Паливоди, В. Савича, Н. Шелудько.

Так, С. Г. Арбузов наводить ідентифікацію моделей іпотечних ринків, розглядаючи в якості одного з різновидів модель будівельно-ощадних кас [1, с.197]. М. Масликова та А. Малєєва виділяють модель збалансованої автономії як одну з найбільш адаптованих до умов Росії в силу її відносної традиційності для менталітету росіян [2, с.160]. Автори вважають, що такий підхід може бути застосований і до вітчизняних умов іпотечного ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема залучення довгострокових кредитних ресурсів у національну іпотечну систему, запровадження обігу іпотечних цінних паперів на сьогодні залишається невирішеним завданням. Тому, наразі для іпотечних систем країн з перехідною економікою важливою є адаптація механізму функціонування іпотечного ринку до реалій сучасної економіки. Від вибору інституціональної моделі та механізмів регулювання ринку іпотеки багато в чому залежить ефективність функціонування банківської системи в цілому. Тому розв'язання даної проблеми є вельми актуальним завданням держави.

Постановка завдання. Завдання держави в нових умовах полягає у підтримці платоспроможного попиту різних верств населення на ринку житла за рахунок створення умов для розвитку ринкових механізмів мобілізації позабюджетних ресурсів суспільства і направлення їх у кредитно-фінансову сферу за допомогою розвитку системи довгострокового житлового іпотечного кредитування, переходу від практики будівництва житла за рахунок бюджетних коштів і його подальшого безкоштовного розподілу до придбання населенням готового житла на вільному ринку за рахунок власних і кредитних коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема забезпечення громадян житлом є надзвичайно гострою для України. Великий обсяг потенційного попиту на житло формують незначні розміри житла, високий рівень його фізичного і морального зносу, невідповідність кімнатних розмірів домогосподарств, відсутність власного житла і, як наслідок – високий рівень незадоволеності населення власними житловими умовами. При цьому рівень платоспроможності населення залишається низьким: сукупні доходи в перерахунку на одного члена сім'ї на місяць менше прожиткового мінімуму. Низькі доходи зумовлюють низькі витрати, насамперед інвестиційного характеру, а також на заощадження. На первинному ринку після багаторічного спаду в галузі житлового будівництва простежується тенденція до певного збільшення обсягів введення житла. Проте, перспектива збільшити пропозицію житла і припинити зростання цін, можлива в основному за рахунок приватних коштів, які за цей період збільшуються, але їх обсяги для прискореного розвитку будівництва житла явно недостатні.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що впровадження іпотечного кредитування в житлове будівництво та вдосконалення його механізмів у нашій державі є вкрай необхідним.

Враховуючи певне пожвавлення в цій сфері, при визначенні перспектив іпотеки слід виходити з того, що в основі розвитку іпотечної фінансової системи лежить масова видача кредитів на першому рівні (на рівні первинних іпотечних кредиторів) з подальшим випуском під заставу цих кредитів іпотечних зобов'язань (іпотечних облігацій).

Незважаючи на труднощі, обсяг виданих банківських іпотечних кредитів у 2011 році нехай і незначно, але виріс. Згідно з даними НБУ, довіра населення Україна до банківського сектора продовжує підвищуватися, про що свідчить збільшення депозитів в українських банках. Якщо за січень-жовтень 2010 року сукупний обсяг депозитів збільшився на 22% і склав 400 млрд. грн., то вже з початку 2011 року обсяги депозитів фізичних осіб зросли на 24%, тоді як обсяги депозитів юридичних осіб збільшилися на 20%. У той же час, статистика за виданими кредитами залишається досить слабкою. У той же період січня-жовтня 2010 року сукупний обсяг виданих кредитів збільшився всього на 1,1% до 725 млрд. грн., причому кредити юридичним особам зросли на 6,4%, а фізичним особам скоротилися на 10%. Зростання депозитів у банківській системі триває завдяки привабливим ставкам, особливо по депозитах у національній валюті.

Незважаючи на те, що процентні ставки по депозитах будуть знижуватися внаслідок уповільнення інфляції та зміцнення гривні, притік грошових коштів у банківську систему не припиниться, оскільки депозити, як і раніше, вважаються основним інвестиційним інструментом в Україну. На думку авторів, кредитування буде залишатися на низькому рівні до кінця поточного року, так як банки здійснюють більш обережний підхід до цієї діяльності,

тому темпи зростання виданих кредитів будуть відставати від темпів їх погашення. Схеми іпотечного кредитування в Україні сформовані на основі світового досвіду шляхом об'єднання елементів американського (класичного) і європейського (німецького) зразків, але модифіковані в специфічних національних умовах.

Для іпотеки в Україні характерним є дефіцит фінансових ресурсів і, як наслідок – високі кредитні ставки, короткий термін кредитування, великий обсяг початкового внеску, умова наявності позитивної кредитної історії тощо.

Приблизно такі ж проблеми переживає і іпотечна система Росії. Питома вага іпотечних кредитів у загальному кредитному портфелі банків, судячи з даних Центробанку РФ (табл. 1), залишається непропорційно малою.

Таблиця 1

Стан системи іпотечного кредитування в РФ у 2009 році (млрд.руб.) [3]

Станом на	Видано кредитів фізичним особам, накопиченим підсумком з початку року			Заборгованість за іпотечними кредитами накопиченим підсумком
	Всього, млрд. руб.	У тому числі:		
		житлові кредити	у т.ч.іпотечні кредити	
1.01.2009 р.	4 064,53	758,47	650,58	1 057,10
1.02.2009 р.	немає даних	7,93	6,62	1 079,06
1.03.2009 р.	немає даних	17,99	15,21	1 081,54
1.04.2009 р.	456,77	31,92	24,59	1 049,92
1.05.2009 р.	685,47	43,58	34,37	1 037,84
1.06.2009 р.	906,75	54,60	44,09	1 018,26
1.07.2009 р.	1 173, 19	68,27	55,43	1 011,58
1.08.2009 р.	1 405,70	82,26	67,38	1 018,58
1.09.2009 р.	1 635,34	96,16	78,64	1 013,57
1.10.2009 р.	1 868,46	111,49	91,54	1 002,94
1.11.2009 р.	2 109,61	130,41	107,79	995,64
1.12.2009 р.	2 333,59	149,98	124,45	1 000,74

Зокрема, розвиток житлової іпотеки в Росії сьогодні стримується низкою чинників:

1) обмежений платоспроможний попит населення (максимальна межа доступності для населення Росії складе не більше 10%) і непрозорі джерела доходів громадян;
2) невеликі обсяги і невисока якість нового житлового будівництва в суб'єктах РФ обумовлюють недостатність пропозицій і високу вартість квартир на ринку житла;
3) низькі темпи розробки та вдосконалення законодавства з нерухомості і неузгодженість правових актів між собою. Так, наприклад, очевидно яке велике значення для розвитку ринку житла має земельне законодавство;
4) нерозвиненість інфраструктури ринку житла і житлового будівництва. Традиційними учасниками житлового ринку є будівельні компанії, банки, виробники будівельних матеріалів, страхові компанії, ріелтерські та оціночні агентства. При фактичній наявності даних структур в Росії не налагоджено технологічну схему їх взаємодії і, як наслідок – невисока ефективність системи в цілому, завищені витрати при здійсненні операцій;
5) психологічні фактори, головним з яких є національна особливість більшості населення – небажання жити в борг;
6) велика кількість адміністративних бар'єрів, наприклад, будівельні компанії повинні отримати не менше 40 погоджень і дозволів для реєстрації нового проекту, що тягне за собою велику кількість витрат;
7) велика кількість субсидій у цій сфері і їх «слабка адресність». Ця ж причина негативно впливає на розвиток вторинного ринку житла;

8) нерозвиненість організаційно-технологічної та фінансової інфраструктури в системі іпотеки, коли за минулий рік у Росії тільки 2% житла було куплено на банківські позики.

Як бачимо, проблеми іпотечного ринку в обох країнах досить схожі. Тому, аналіз ситуації у кожній з них може сприяти ефективному пошуку шляхів виходу зі сформованих умов.

На думку фахівців, для збільшення попиту на іпотеку необхідно зниження ставок по кредиту нижче «психологічного» бар'єру в 10% і спрощення порядку його отримання. Можливо, це могло б якось зменшити всю непривабливість іпотеки в її сьогоднішньому вираженні для потенційного клієнта. Однак про зниження ставок говорити складно, іпотека – це ринковий механізм.

Сума виплат по кредиту розраховується по складному відсотку, а підсумкова сума може перевищувати вартість квартири в 1,5 і більше разів. Крім того, до виплати відсотків по кредиту додаються додаткові витрати: страхування квартири, життя і втрати працездатності – це ще 0,5-2% від загальної суми [4, с.16].

Що стосується спрощення процедури, то в цьому випадку банки можуть використовувати «андерайтинг». Але визначити реальну платоспроможність клієнта в нинішніх російських умовах практично неможливо навіть за довідкою про офіційні доходи. Об'єктивною складністю є і відсутність у громадян кредитних історій (хоча тут частину ризику могли б взяти на себе страхові компанії).

Не варто, як це робить Уряд РФ, розглядати західну модель іпотеки як панацею від усіх житлових проблем. Вона підходить для західного середнього класу з його рівнем платоспроможності, і тут не потрібні ніякі зусилля держави, достатньо лише створити правове поле, а працювати будуть самі ринкові механізми.

Росії потрібна власна схема щодо використання інституту іпотеки. Перш за все, по максимуму скоротити суб'єктний склад відносин з придбання житла. За типом звичних з радянських часів житлових будівельних кооперативів, коли між державою та громадянами немає ніякого іншого суб'єкта економічної діяльності. Можливі ще форми соціальної іпотеки, які передбачають державне і спільне з громадянами фінансування будівництва, коли держава гарантує кредити і частково їх оплачує.

Причому держава може використовувати не тільки бюджетні активи, а й землю, нерухомість. Було б дуже цікаво озброїтися відразу декількома схемами реалізації іпотеки в Росії, давши, таким чином, населенню самому вирішувати, як їм зручно купувати житло.

В якості першого сценарію подальшого розвитку іпотечного ринку в Росії варто розглянути теорію про те, що з розвитком іпотеки ціни на нерухомість зростуть ще більше. З метою обмеження зростання цін на житло необхідне випереджаюче зростання пропозиції житла в порівнянні з ростом іпотечних кредитів. У даному випадку ринок іпотечного кредитування ймовірно повинен буде рости за рахунок збільшення числа організацій, що надають населенню іпотечні позики. Крім того, конкуренція на ринку іпотечних кредитів у 2011 р. посилилася. Склалася конкуренція серед банків, в результаті чого знизилися процентні ставки, зменшився первинний внесок, збільшився термін кредитування до 20 років. Проте, обсяг виданих банками кредитів поки не великий [5, с.87].

Універсальним механізмом залучення довгих кредитних ресурсів мають стати іпотечні цінні папери, законодавче регулювання яких донедавна перебувало в зародковому стані. З їх допомогою банки отримають можливість швидко повертати вкладені в іпотечне кредитування кошти, а покупці таких паперів при ліквідації банку будуть наділятися правами кредиторів. Перетворивши кредитні зобов'язання позичальників у цінні папери, їх можна буде продати стороннім інвесторам, виручивши гроші на видачу нових кредитів. Саме з моменту розвитку ринку іпотечних облігацій в Росії може початися справжній іпотечний бум.

Щоб позитивний механізм дії ринку іпотечних облігацій заробив, необхідно дати можливість інституційним інвесторам, перш за все, пенсійним фондам і страховим

компаніям, вкласти кошти в ці папери. В цілому інвесторами, зацікавленими в придбанні цінних паперів, забезпечених іпотекою, є пенсійні фонди, страхові компанії, банки, інвестиційні фонди, пайові інвестиційні фонди. Причому перші дві групи є найбільш привабливими для ринку іпотечних цінних паперів. За оцінками Світового банку, одні тільки пенсійні фонди можуть інвестувати в іпотечні цінні папери близько 120 млрд. рублів протягом найближчих п'яти років. Однак поки повноцінного механізму, який дозволив би їм це зробити, не існує.

Таким чином, для становлення та розвитку системи іпотечного житлового кредитування в Україні та Росії необхідно передбачити вирішення цілого ряду основних завдань:

- удосконалення законодавчої та нормативної бази, що забезпечує виконання зобов'язань при іпотечному кредитуванні;
- створення та впровадження універсального механізму забезпечення припливу довгострокових позабюджетних фінансових ресурсів у бюджетну сферу;
- створення інфраструктури, що забезпечує наявність чіткого та надійного механізму реєстрації угод з нерухомістю та прав на неї, а також процедури доступу до цієї інформації учасників ринку іпотечного кредитування;
- податкове стимулювання як громадян-одержувачів іпотечних кредитів з одного боку, так і комерційних банків – іпотечних кредиторів та інвесторів, що забезпечують рефінансування комерційних банків-кредиторів, з іншого боку;
- створення рівних умов для вільної конкуренції між суб'єктами ринку іпотечних кредитів;
- формування механізмів соціального захисту позичальників як від неправомірних дій банків-кредиторів, так і для їх соціальної адаптації при процедурі виселення у випадку неможливості погашення взятого раніше іпотечного кредиту;
- доопрацювання нормативної бази, що регулює діяльність кредитних організацій з надання та обслуговування іпотечних кредитів та їх рефінансування;
- формування нормативно-законодавчих основ для використання нових фінансових інструментів (цінних паперів) і залучення довгострокових ресурсів.

На думку авторів, для обох країн ефективною може виявитися модель збалансованої автономії іпотечної системи. Суб'єктами кредитування в рамках такої моделі виступають як іпотечні, так і спеціалізовані ощадні банки – ощадкаси і будощадкаси.

Це пояснюється тим, що головною відмітною ознакою цієї моделі є позиково-ощадний принцип функціонування. Формування кредитних ресурсів здійснюється не за рахунок залучення коштів на відкритому ринку капіталів, а за рахунок заощаджень вкладників, що бажають в майбутньому отримати іпотечний житловий кредит.

Таким чином, акумуляція грошових коштів відбувається шляхом використання різновидів житлових накопичувальних програм та випуску різного роду житлових облігацій. Держава при цьому формує сприятливий економічний клімат для розвитку іпотеки: систему податкових пільг для банків і громадян, які є суб'єктами іпотечного процесу, а також для будівельних організацій, що здійснюють житлове будівництво і кредитують його.

Позичальниками в даній моделі можуть бути тільки вкладники, які накопичили на своєму ощадному рахунку суму, що становить приблизно половину вартості нерухомості. На оплату другої половини їм буде надано іпотечний житловий кредит. Це обмеження в порівнянні з іншими моделями можна визнати недоліком, так як отримання кредиту можливе тільки після періоду накопичення. Тим більше, що іпотечні банки при аналізі платоспроможності позичальника ретельно перевіряють джерела коштів для цього внеску, оскільки діють правила, відповідно до яких дана сума повинна бути зібрана клієнтом виключно за рахунок власних доходів (зарплати, відсотків за вкладами, дивідендів по цінних паперах і т. п.).

Однак не слід забувати, що у всіх моделях іпотечного житлового кредитування передбачено початковий внесок, накопичення коштів на який вимагає часу незалежно від моделі іпотечного житлового кредитування. У збалансованої автономної моделі є й відчутні переваги, так як потенційно дана модель не залежить від загального стану фінансово-кредитного ринку в силу своєї автономності. Діючи за такою моделлю, банку немає необхідності залучати кредитні ресурси із зовнішніх джерел: йому необхідно визначити тільки ефективний розмір процентної маржі. Таким чином, модель є незалежною не тільки від коливань ринкової ціни залучених коштів, а й від середнього рівня даної ціни в цілому.

Ця якість збалансованої автономної моделі важлива для розвитку іпотечного кредитування в країнах з нестійкою економікою, до яких можна віднести як Україну, так і Росію. Всі взаєморозрахунки при цьому повинні здійснюватися у вільно конвертованій валюті.

Перевагою моделі є знижений кредитний ризик, тому що банк може реально оцінити кредитоспроможність, платоспроможність і платоготовність (тобто готовність щомісячно виплачувати певну суму) клієнта на накопичувальному етапі. Об'єктом кредитування в рамках даної моделі виступає придбання готових і споруджуваних будинків і квартир, а забезпеченням – їх заставу.

Головною особливістю збалансованої автономної моделі автори статті вважають її організаційно-економічну основу, а саме попередній кредитуванню етап – залучення коштів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для успішного вирішення цих проблем та забезпечення подальшого ефективного розвитку іпотечного кредитування в Україні та Росії потрібно обрати оптимальні шляхи вирішення основних проблем, а саме:

- розширити доступ населення до довгострокових кредитів за рахунок певних пільг і субсидування деяких категорій громадян за кредитними процентними ставками і депозитних внесках;
- стимулювати фінансово-кредитні установи в напрямку збільшення їхніх інвестицій у житлову сферу економіки, яка здійснюється як по лінії кредитора, так і по лінії інвестора шляхом державних гарантій та надання пільг;
- оптимізувати функціонування спеціального державного органу, який буде забезпечувати управління ризиками житлового іпотечного капіталу.

Список використаної літератури

1. Арбузов С. Г. Активізація ролі іпотеки у вирішенні житлової проблеми в Україні / С. Г. Арбузов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 194–202.
2. Маликова М. О моделях ипотечного кредитования и применении их в России / М. Маликова, А. Малеева // сб. научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика».— 2008. – № 8. – С. 157–168.
3. Центральный банк РФ / О текущих тенденциях в сфере ипотечного жилищного кредитования и развитии механизмов рефинансирования ипотечных жилищных кредитов – Официальный сайт Центрального банка РФ. – 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cbr.ru.
4. Коган Ю. И. Кредитование в системе источников финансирования жилищного строительства: структурный анализ / Ю. И. Коган // Банковские услуги. – 2010. – № 3. – С. 14–18.
5. Крутов А. Проблемы взаимодействия участников рынка ипотечного кредитования – препятствие для развития массовой ипотеки в России / А. Крутов // Открытая экономика. – 2010. – № 4. – С. 85–96.

Прийнято до друку 26.04.2011

УДК 365. 22

Пожар Є.П.

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ НАСЕЛЕННЯ

Виявлено динаміку обсягів фінансових ресурсів, які направлено на соціальну підтримку населення. Обґрунтовано оптимальні напрямки фінансового забезпечення соціально вразливих верств населення. Надано рекомендації щодо дослідження кадрового складу структур соціального захисту.

Dynamics of financial resources volume directed to social support of population was shown. Optimal tendencies of financial provision of social support for vulnerable sections of population were grounded. Recommendations concerning forming the cadre of social defense structures are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наслідки світової фінансової кризи зумовили значне зростання негативних соціальних явищ практично в усіх країнах світу. Так, щодо України, майже 12 млн. людей живуть за межею бідності, водночас серед бідного населення майже 30% складають працюючі.

Ця криза безпосередньо позначилася на фондах соціального страхування, надходження до яких суттєво зменшилось. Крім цього, пенсійна система має певні проблеми щодо фінансової підтримки у зв'язку з очікуваними демографічними проблемами. Показники ринку праці у 2009 р., порівняно з 2008 р., свідчать про такі негативні тенденції:

- рівень економічної ефективності зменшився з 72,3% до 71, 6% населення працездатного віку;
- рівень зайнятості зменшився з 67,3 до 64,7% відповідного населення;
- рівень працевлаштованості незайнятого населення за допомогою служб зайнятості зменшився з 43,3% до 32,8% [1].

Ці та інші факти свідчать, що в населення України вагомо зменшився добробут, тому питання соціальної підтримки населення є актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема соціальної підтримки населення за останні роки набула особливої актуальності, тому в цьому напрямі плідно працює багато науковців, але на увагу заслуговують праці спеціалізованих установ, зокрема НАН України.

Так, фахівцями Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України протягом 2008−2010 рр. видано низку монографій та окремі статті.

У монографії «Якість інформаційного забезпечення соціальної політики» представлено сучасні погляди на методологічні основи розробки соціальної політики, зокрема щодо фінансових проблем її забезпечення [2, с.45-58]. Фахівцями цього ж інституту у 2010 р. підготовлено фундаментальну працю «Новий курс і реформи в Україні 2010−2015: національна доповідь» [3]. Вона є стратегічним і одночасно практичним документом, спрямованим у майбутнє, де з науковою обґрунтованістю подано концептуальне бачення принципово нового курсу здійснення в Україні реформ, зокрема і в соціальній площині.

Також можна зазначити праці фахівців Центру перспективних соціальних досліджень, зокрема у 2010 р. вийшла друком монографія «Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні» з обґрунтуванням причин соціальних диспропорцій [4, с.138-167].

Досить актуальною є праця Н. П. Баранової «Соціальне прогнозування на основі моделі соціального бюджету», де обґрунтовуються сценарії соціального розвитку [5, с.8-11].

Необхідно зазначити, що проблема фінансового забезпечення соціальної підтримки населення лежить у площині дослідження двох суміжних наук – соціології та фінансів, тому окремі аспекти цієї проблеми досліджували також і вчені-фінансисти.

Серед праць вчених-фінансистів можна назвати наукові доробки В. Гейця, А. Даниленка, І. Луніної, Ю. Пасічника, Л. Тарангул, С. Юрія.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прояв фінансових важелів щодо соціальної підтримки населення надзвичайно різноманітний: від державних централізованих фондів (державний та місцеві бюджети, фонди соціального страхування) до відповідних фінансових ресурсів господарюючих та громадських структур.

Окремі ресурси виділяються на ці цілі домогосподарствами, зокрема коли йдеться про родинні зв'язки. Крім того, в умовах глобалізації фінансові потоки набули міжнародного масштабу.

Беручи до уваги таку ієрархічність фінансових потоків, практично неможливо досконало дослідити всі форми, методи, важелі фінансового впливу на соціальну політику в Україні, особливо в напрямі соціальної підтримки. Найменш дослідженими складовими цієї проблеми є рівень фінансування соціального захисту населення з місцевих бюджетів, методика формування та ефективного використання бюджетних коштів на соціальні програми, прогнозування рівня фінансового забезпечення соціальних стандартів.

Постановка завдання. Метою цієї статті є обґрунтування найбільш оптимальних форм фінансового забезпечення соціальної підтримки населення, а завданнями – з'ясування досконалості нормативного фінансового забезпечення соціальних виплат населенню, аналіз специфіки виплат із Пенсійного фонду України, розробка практичних рекомендацій стосовно оптимального використання фінансових ресурсів на соціальну підтримку населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап розвитку України, особливо в другій половині першого десятиліття XXI ст., характеризується зміною структури чинників впливу на суспільні процеси, впровадженням прогресивних технологій, зокрема у виробництвах п'ятого та шостого технологічних укладів, які, на жаль, лише зароджуються в Україні, зміною певних моральних орієнтирів.

Україна, як держава, намагається знайти гідне місце та сформувати міжнародний авторитет. Є й певні досягнення в цьому напрямі – зокрема, Україна виборола право приймати престижний Євро-2012. Водночас, наслідки світової фінансової кризи вагомо впливають на економічний і соціальний розвиток.

Так, рівень життя населення продовжує характеризуватися зростаючою нерівністю.

Проаналізуємо структуру виплат в абсолютному визначенні на соціальні потреби у Зведеному бюджеті України за 2006−2009 рр. (табл. 1) [6, с.54].

Таблиця 1

Видатки на соціальну підтримку населення України за 2006−2009 рр. (млрд. грн.)

Видатки	Роки			
	2006	2007	2008	2009
Видатки Зведеного бюджету	175,5	227,6	312,0	310,2
із них: житлово-комунальне господарство	8,1	5,9	9,0	7,5
охорона здоров'я	19,7	26,7	33,6	36,5
духовний та фізичний розвиток	4,3	5,7	7,9	8,3
освіта	33,8	44,3	61,0	66,8
соціальний захист та соціальне забезпечення	41,4	48,5	74,1	78,8
Всього на соціальну підтримку населення	107,3	131,1	185,6	197,9
у % відношенні до Зведеного бюджету	61,1	57,6	59,5	63,8

Отже, як свідчать дані табл. 1, більша частка видатків Зведеного бюджету України витрачається на соціальну підтримку населення і ця тенденція протягом аналізованих чотирьох років має тенденцію до збільшення.

Можна з певною долею ймовірності зазначити, що реально цей показник дещо більший, беручи до уваги, що у видатках на загальнодержавні функції, охорону навколишнього природного середовища є частина видатків, які можна віднести до соціальної підтримки населення. Проаналізуємо рівень видатків з Пенсійному фонду України за 2008-2010 рр. [рис. 1], [7].

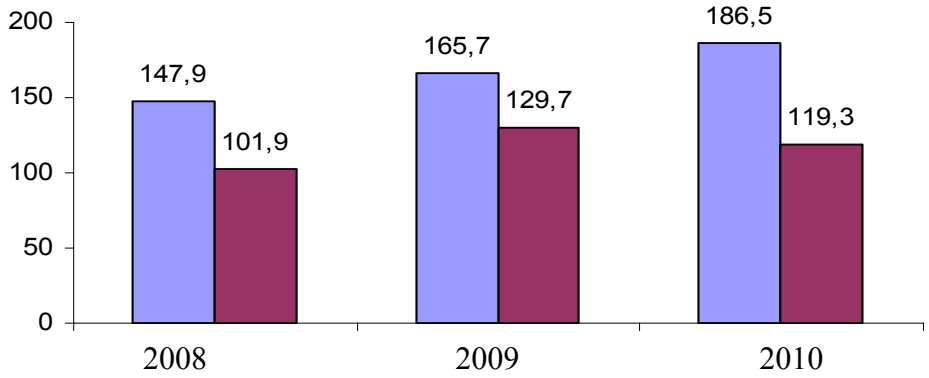


Рис. 1. Видатки Пенсійного фонду України

Проаналізувавши дані рис. 1, можна зробити висновок, що загальна сума видатків Пенсійного фонду динамічно зростає, але підтримка цієї динаміки забезпечувалася в основному за рахунок коштів Державного бюджету

Кошти Зведеного бюджету та Пенсійного фонду не є єдиним у системі фінансового забезпечення соціальної підтримки населення. Більш повну схему цієї підтримки наведено на рис. 2.

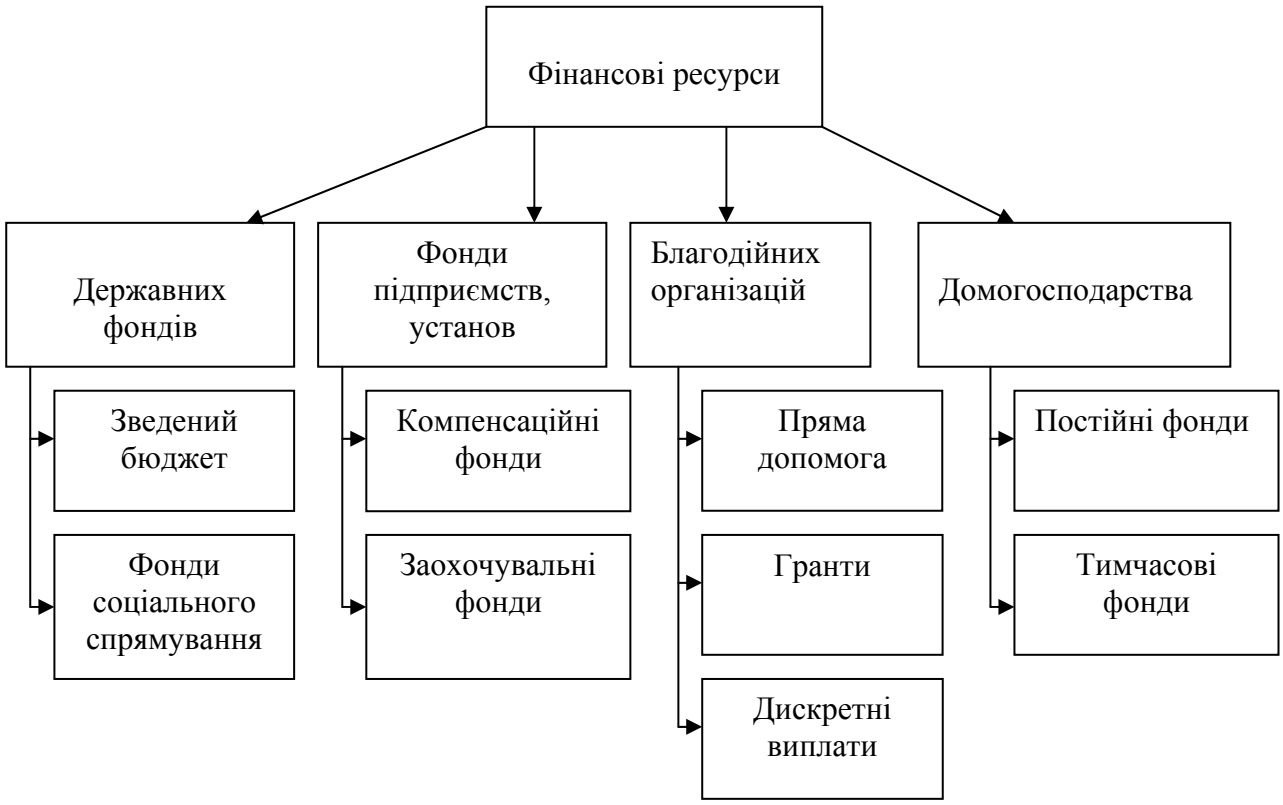


Рис. 2. Система фінансового забезпечення соціальної підтримки населення

Необхідно зазначити, що у фінансовій літературі щодо фінансових виплат населенню є різні підходи, які, зазвичай, реалізуються у таких поняттях, як: «соціальний захист», «соціальне забезпечення», «соціальні гарантії» тощо.

У цьому випадку поняття «соціальна підтримка» використане із Програми економічних реформ на 2010−1014 роки, де, зокрема, розроблено реформу системи соціальної підтримки [8].

Під поняттям «система соціальної підтримки» розуміємо заходи як на державному, так і на корпоративному, громадському, домогосподарському рівнях щодо забезпечення соціально важливих функцій існування всіх верств населення країни.

Фінансове забезпечення включає всі види заробітних плат, премій, допомог, пенсій, стипендій, житлових субсидій, грантів, дарунків, всіх видів благодійної допомоги тощо. У цьому сенсі фінансове забезпечення орієнтовно заставлено з доходами населення, але дещо глибше та більше в абсолютному вимірі, оскільки включає фінансові ресурси, які безпосередньо витрачаються з усіх фінансових фондів, які є в державі на утримання установ, які обслуговують соціальні потреби населення – дитячі садки, школи, лікарні тощо. Тому, соціальна підтримка включає в себе соціальні пільги, соціальне забезпечення та соціальні допомоги.

Беручи до уваги специфіку формування та реалізацію фондів фінансових ресурсів, можна констатувати, що із всіх цих фондів важливе значення як за обсягом, так і за роллю у суспільних відносинах відіграють державні фонди – Зведений бюджет, фонди соціального призначення, пенсійні, фонди соціального захисту – Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, Фонд страхування від нещасних випадків на виробництві.

Нині в Україні при здійснені державної фінансової політики у напрямку соціального забезпечення виникає низка проблем нормативно-правового, адміністративного, інформаційного і навіть морального змісту.

Так, щодо нормативно-правового забезпечення є недосконалим практика формування соціальних стандартів, особливо щодо прожиткового рівня, механізму проведення індексації доходів у зв'язку з інформаційними процесами, схеми нарахування пенсій тощо.

Щодо адміністративних проблем можна зазначити традиційну бюрократичність у процесах соціального захисту громадян, недостатню кваліфікацію окремих фахівців соціальних служб, що певним чином пояснюється незначним рівнем оплати праці, невідпрацьованість механізмів вирішення окремих важливих програм соціального змісту, зокрема, при усиновленні, позбавленні батьківства, фінансовому забезпеченні багатодітних сімей, безпритульність як дітей, так і дорослого населення.

Щодо проблем інформаційного змісту трапляються непоодинокі випадки, які полягають у труднощах у доступі до достовірної інформації, зокрема при обчисленні пенсій, соціальних допоміг. Інколи громадяни не можуть прийняти оптимальне рішення через відсутність колективного доступу до інформації, особливо у сільській місцевості.

За останні роки ситуація дещо покращується – формуються відповідні громадські структури, на офіційних сайтах державних структур як центрального, так і місцевого рівня надаються відповідні роз'яснення та консультації, реалізується практика громадських приймалень. Позитивом можна вважати практику, коли студенти Одеської юридичної академії на волонтерських засадах надають жителям міст відповідні консультації.

У реформі системи соціальної підтримки, яка розроблена Комітетом з економічних реформ при Президенті України, зазначено відсутність необхідної інформації для обліку й моніторингу соціальної допомоги [8].

Наявність цих причин свідчить про вагомі проблеми у фінансовому забезпеченні соціальної підтримки населення. Для їх вирішення необхідно суттєво реформувати усю систему соціальної підтримки. Певні кроки у цьому напрямі вже зроблено – удосконалюється нормативно-правове забезпечення, приймаються документи

концептуального значення – зокрема реформ системи соціальної підтримки, започатковані реформи в напрямі пенсійного, медичного, освітнього, житлово-комунального забезпечення, по мірі зростання ВВП збільшуються соціальні виплати. Беручи до уваги наявні проблеми та реальність їх вирішення, доцільно зосередити зусилля органів державної влади, органів місцевого самоврядування за такими напрямами.

1. Фінансовий.

Удосконалити методику розрахунку соціальних нормативів.

Нині чинні нормативи мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, прожиткового мінімуму не забезпечують фізіологічних потреб, а рівень цін, який закладається в основу їх розрахунку, не відповідає рівню інформаційних процесів. Крім того, ці нормативи необхідно переглядати не рідше, ніж один раз на рік.

Покращити механізми формування та використання соціальних фондів.

Ця проблема повинна вирішуватися у контексті адміністративно-територіальної, пенсійної, освітньої, медичної реформ. Так, нині у суспільстві сформувалася думка про неефективність системи нарахування пенсій.

Адресність суспільної допомоги.

Нині чинні суспільні допомоги, принаймні їх значна частина, оплачуються всім без винятку відповідним категоріям громадян, незважаючи на їх соціальний статус та реальні статки. Необхідно ці види фінансових ресурсів виплачувати лише тим, хто їх реально потребує, як це зазвичай здійснюється в економічно розвинених країнах. Незважаючи на задекларованість цього процесу у діях владних структурах, практична реалізація нині є ще недосконалою.

2. Адміністративний.

Всі пропоновані урядовими структурами регіонального рівня програми соціальної підтримки повинні бути науково обґрунтованими, підкріпленими реальними фінансовими ресурсами. Держава не може обіцяти своїм громадянам нереального, бо не вагомо зменшує довіру до владних структур всіх рівнів, викликає соціальне збурення.

Реальні кроки у здійсненні реформ соціального змісту.

Незважаючи на двадцятирічній термін незалежності України, нині не зроблено вагомих зрушень у цьому напрямі.

Узгодженість позицій всіх гілок влади при прийнятті нормативно-правових актів щодо соціального захисту, врахування реальних можливостей Зведеного бюджету, фондів соціального страхування.

Максимальна демократизація системи соціальної підтримки.

Необхідно перенести аспекти з ролі загальнодержавних структур на місцевий рівень, запровадити механізми постійного моніторингу за процесом формування та використання фінансових ресурсів, які направляються на соціальні потреби. З цією метою залучати громадських експертів, вислуховувати громадські слухання при прийнятті місцевих бюджетів. Необхідно також покращити схеми реальної фінансової підтримки найменш захищених соціальних верств населення. Упорядкування системи соціальних пільг.

Нині в Україні діє надзвичайно розгалужена система соціальних пільг, окремі з них стосовно до конкретного індивіда є необґрунтованими. Необхідно здійснити радикальний перегляд всієї системи виплати пільг.

3. Моральний.

Гуманізація всієї системи соціальної підтримки.

Цей постулат повинен превалювати над іншими, коли йдеться про рівень соціальних нормативів, механізмів формування та прийняття нормативно-правових актів, виконання конкретних проблем для окремих посадових осіб, розподіл дефіцитних місць у престижні табори відпочинку, лікувальні заклади тощо.

Формування кадрового складу структур соціального захисту. Ця проблема має певне значення у сучасних реаліях України, тому що від простої людської уваги до відповідних верств населення залежить як рівень вирішення цих проблем, так і суспільний спокій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проблеми фінансового забезпечення соціальної підтримки населення України є складними та суспільно болісними.

Парманентна відсутність необхідних фінансових ресурсів, складність у реалізації суспільних реформ, наслідки світової фінансової кризи суттєво впливають на їх вирішення. Першочерговим завданням має стати падання зростаючого рівня бідності, особливо в депресованих регіонах та у сільській місцевості.

Для вирішення цих складних завдань, передусім, необхідно забезпечити динамічний рівень зростання економіки, що має бути основою підвищення рівня доходів населення.

Також необхідно розробити дієві механізми зменшення зростаючого розриву між найбільш заможними та найменш забезпеченими верствами населення.

Важливим завданням є поступове узгодження вітчизняних соціальних нормативів з прийнятими у країнах ЄС, оскільки Україна зацікавлена бажанням у перспективі стати членом цієї організації.

Реалізація цих стратегічно важливих завдань можлива лише за умови консолідації всього суспільства, політичної злагоди, довіри населення до органів влади, наукового обґрунтування відповідних соціальних програм. Беручи до уваги ці аргументи, є доцільним виконання відповідних наукових розробок в цьому напрямі.

Список використаної літератури

1. Новікова Т. В. Соціальне забезпечення населення України в умовах світової економічної кризи / Т. В. Новікова, Н. О. Поляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу. http://cpsp.org.ua/index. php? view = article Z catid = 14% за 2010-06-03.
2. Макарова О. В. Якість інформаційного забезпечення соціальної політики / О. В. Макарова, В. Г. Саріогло, Г. І. Тещенко та ін.; [за ред. Е. М. Лібанової]. – К.: Лібра, 2010 р. – 346 с.
3. Новий курс: реформи в Україні – 2010-2015: національна доповідь. [Електронний ресурс]. – Режим доступу. www.idss.org.ua.
4. Соціальна політика в умовах поглиблення соціальної нерівності в Україні // за ред. к. політ. н. доцента Л. І. Ільчука, к. соц. наук О. О. Давидюк, к. філол. наук О. Ю. Кривобок– Херсон: «ПП Вишимарський», 2010. – 376 с.
5. Баранова Н. П. Соціальне прогнозування на основі моделі соціального бюджету / Н. П. Баранова. − К.: Вісник. Пенсійний фонд України, 2008. − № 3. − С. 8−11.
6. Статистичний щорічник України за 2009 р. Державний комітет статистики України / за редакцією О. Г. Осауленка. − К.: Державне підприємство «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 556 с.
7. Офіційний сайт Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.pfu.gov.ua.
8. Офіційний сайт Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.president.gov.ua.

Прийнято до друку 07.06.2011

УДК 331.108: 657.007 **Пучкова С.І.**

КАДРОВИЙ АУДИТ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглянуто теоретичні питання і практичні аспекти проведення кадрового аудиту. Розкрито сутність поняття, призначення, напрями та технологія проведення кадрового аудиту. Особливу увагу приділено відмінностям кадрового аудиту на кризовому підприємстві: визначено принципи, завдання та результати.

The article deals with theoretical issues and practical aspects of human resources audit. The publication details the essence of the concept, purpose, direction and technology of human resources audit. Particular attention is paid to differences in staffing crisis audit company: defines principles, objectives and results.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Перетворення в українській економічній системі, перехід на нові відносини гостро поставили перед багатьма вітчизняними підприємствами питання підвищення ефективності господарської діяльності.

До недавнього часу управління більшості підприємств орієнтувалося, в першу чергу, на ефективне, раціональне використання фінансових і матеріальних ресурсів. При цьому персонал організації розглядався як стаття витрат, а ефективність управління персоналом оцінювалася з позиції можливої економії бюджету організації по фонду заробітної плати.

На даний час все більше керівників усвідомлюють, що конкурентна перевага компанії – це, перш за все, перевага власного персоналу над персоналом конкурентів. Тому подальший розвиток підприємств неминуче зіткнеться з необхідністю підвищення ефективності діяльності за рахунок якісних змін в підходах до управління персоналом організації.

Коли організація опиняється в умовах кризи, якої б природи і походження вона не була, щоб вийти з неї, не тільки не зазнавши втрат в наявних ресурсах і в потенціалі, але і зробивши крок вперед, перш ніж формувати будь-яку програму існування і розвитку, власникові необхідно зрозуміти, яким є стан людських ресурсів організації.

Виникає потреба в створенні і апробації нових форм і методів оцінки діяльності організацій, у тому числі і нових способів аналізу трудових відносин і показників, які не тільки відображали б їх фактичний стан, але і, головне, забезпечували б консультування і розробку рекомендацій щодо питань організації праці і виробництва, управління персоналом, надання практичної допомоги, направленої на підвищення ефективності соціально-трудової та економічної діяльності організації.

Особливого значення облік і оцінка персоналу набувають в умовах інноваційного процесу, оскільки кадри складають найважливіший елемент інноваційного циклу і науково-технічного потенціалу фірми. У даному аспекті виявляються ті, хто здатен розвиватися в невизначених умовах (умовах кризи), оцінюється їх придатність до творчої роботи. Україна входить в низку країн з вкрай низьким показником використання людських ресурсів, який не перевищує 25% від загального інтелектуального потенціалу. Різниця між тим, що співробітник знає і уміє, і тим, що він використовує, у нас дуже велика [1].

Виходом із ситуації, що склалася, може бути достатньо новий, але вже чудово зарекомендувавший себе в практиці кадрового менеджменту метод оцінки кадрової забезпеченості підприємства – кадровий аудит. Фактично кадровий аудит є спеціальним аналізом кадрового стану організації, оцінкою рівня її кадрової забезпеченості та способом вивчення ступеня готовності підприємства до змін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аудит у сфері управління персоналом хоч і є явищем, що склалося в світовій практиці, для української економіки він абсолютно нове явище та його визначення ще не устоялося. Існування різних концепцій аудиту показує, що даний термін ще знаходиться в розвитку.

В Україні проблематика аудиту персоналу активно досліджується консалтинговими компаніями та представлена окремими публікаціями практичного спрямування.

Питання теоретичної сутності, цілей і методів кадрового аудиту є предметом уваги таких науковців: М. Армстронга, Т. Базарова, Л. Воронкової, О. Грішнової, Б. Єрьоміна, А. Кібанова, Л. Лігоненко, В. Лученка, Т. Никонової, Ю. Одегова, Н. Солодової та ін.

Погляди на критерії та методи оцінки кадрового потенціалу містяться в роботах Б. Беккера, Т. Базарова, В. Данюка, Г. Десслєра, Дж. Іванцевича, А. Кібанова, Н. Краснокутської, Є. Маслова, С. Шекшні, Ф. Хміля та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В даний час система управління персоналом при антикризовому управлінні характеризується недостатнім рівнем розвитку оцінних процедур, які дозволяють отримувати інформацію про причини кадрових проблем, що виникають в організації.

Концептуальні комплексні розробки щодо формування механізму кадрового аудиту на підприємстві з урахуванням організаційно-правових вимог законодавства практично відсутні. На сьогодення не вироблено єдиної позиції щодо визначення сутності кадрового аудиту як багато аспектного організаційно-правового процесу з одного боку, і як стратегічної кадрової функції – з іншого. Слід зазначити, що в українському законодавстві відсутнє визначення кадрового аудиту, залишаються дискусійними питання щодо напрямів та різновидів кадрового аудиту [2, с.49].

Необхідно відзначити, що методику проведення кадрового аудиту поки що недостатньо розроблено для практичного застосування, тобто можуть використовуватися лише окремі діагностичні процедури. Але максимально повний і достовірний обсяг інформації може надати тільки цілісна система кадрового аудиту.

Це викликає необхідність дослідження методики проведення кадрового аудиту з урахуванням специфіки діяльності підприємства в умовах кризи.

Постановка завдання. Мета даної роботи полягає у дослідженні теоретичних і практичних підходів до сутності кадрового аудиту та визначення основних напрямів, які враховують оперативність і ефективність його проведення при антикризовому управлінні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Висока результативність діяльності персоналу, якість кадрового потенціалу стають важливою перевагою підприємства при антикризовому управлінні, у зв’язку з чим пред’являються високі вимоги до системи кадрового менеджменту.

Підвищення ефективності функціонування системи управління персоналом при антикризовому управлінні можливо, якщо на підприємстві достатньо високий рівень використання оцінних процедур, що дозволяє отримати інформацію про причини кадрових проблем, які виникають в організації, оцінити їх важливість і можливість вирішення, а також допомагає порівняти фактичний стан управління людськими ресурсами з поставленими в період антикризового управління цілями. Зазначене є основним завданням кадрового аудиту – незалежної оцінки кадрового ресурсу підприємства та його потенціалу.

В спеціальній літературі поняття аудиту визначається як перевірка, ревізія, аналіз господарської діяльності. Економічний аналіз лише в комплексі з перевіркою, ревізією може забезпечити найглибше проникнення в ті чи інші господарські проблеми та надати всебічно обґрунтовані висновки та пропозиції.

Окрім перевірки фінансово-господарської діяльності, обґрунтованості собівартості продукції та послуг, реалізації продукції аудит передбачає комплексний аналіз господарської діяльності, що включає також аналіз соціально-трудових відносин та їх відповідності критеріям чинного законодавства [3, с.310].

Кадровий аудит може бути частиною комплексу заходів, покликаних оцінити господарсько-фінансову діяльність підприємства, але може проводитися і самостійно.

Автори 17-модульної програми для менеджерів «Управління розвитком організації» вважають, що аудит людських ресурсів є одним з найбільш поширених засобів оцінки ефективності управління персоналом, подібне до аудиту фінансовому. На їх думку, застосування даних, що отримуються в ході аудиту персоналу, допомагає оцінити успішність здійснення діяльності з управління людськими ресурсами [4, с.256].

В науковій літературі можна відзначити різноманіття визначень даного явища.

Так, І. І. Кулінцев дає наступне визначення: «Кадровий аудит – це своєрідний інструмент діагностики і оцінки відповідності кадрового потенціалу організації її цілям і стратегії розвитку». К. Х. Абдурахманов і Ю. Г. Одегов розвивають визначення: кадровий аудит – це сукупність методів кількісної і якісної оцінки персоналу в цілому і його окремих параметрів; мета кадрового аудиту – виявити слабкі і сильні сторони колективу, тенденцію його розвитку і можливі варіанти поведінки в обстановці, що змінилася [5].

А. Я. Кібанов трактує кадровий аудит як систему консультаційної підтримки, аналітичної оцінки і незалежної експертизи кадрового потенціалу організації, що дозволяє виявити його відповідність цілям і стратегії розвитку [6, с.617].

Деякі фахівці оперують терміном «аудит персоналу». Так, Ю. Одегов і Т. Ніконова застосовують поняття «аудит персоналу» – експертиза стану справ в управлінні персоналом, що періодично проводиться, яка включає систему заходів зі збору інформації, її аналізу та оцінки на цій основі ефективності діяльності організації, використання трудового потенціалу та регулювання соціально-трудових відносин [7, с.176].

У деяких європейських країнах аудит в трудовій сфері іменується, як «соціальний аудит». На думку Р. Ватье, ініціатора соціального аудиту у Франції і президента міжнародного Інституту соціального аудиту, соціальний аудит – це «інструмент керівництва, управління і способу спостереження, який по аналогії з фінансовою або бухгалтерською ревізією дає можливість оцінити здатність підприємства або організації управляти виникаючими або соціальними проблемами, викликаними професійною діяльністю» [5].

Метою аудиту у сфері праці є виявлення проблем економного та ефективного використання ресурсів праці, дослідження їх причин, надання необхідних рекомендацій щодо їх усунення [3, с.311].

Предметом оцінювання кадрового аудиту є: облікові кадрові документи, документи статистичної звітності, відповідність чисельності професійно-кваліфікованому складу, продуктивності та інших кількісних показників необхідному чи запланованому значенню, дотримання вимог охорони праці та техніки безпеки, відповідність паспортів робочих місць вимогам законодавства, наявність шкідливих умов праці, порядок нарахування та використання коштів соціального страхування, сплачені податки з фонду оплати праці.

Кадровий аудит особливо корисний при [8]:

- купівлі підприємства;
- злитті компаній;
- реконструкції системи управління персоналом;
- вливання великої кількості нових кадрів;
- бажання оптимізувати роботу філій компанії;
- вирішенні питання про підвищення кваліфікації «старих» співробітників чи залученні нових працівників;
- необхідності скоротити штат співробітників;
- дефіциті ентузіазму в співробітників, що хронічно виконують свої посадові обов'язки «абияк»;
- конфліктній атмосфері всередині підприємства, що негативно впливає на бізнес.

Аудиту (оцінці) підлягають три складові сфери:

1) процеси – управлінські і кадрові, їх відповідність стратегічним цілям і задачам організації, технологічному рівню;
2) структури – ефективність організаційної структури, її адекватність процесам, які реалізуються, відсутність патологій;
3) персонал – якість і чисельність, розподіл всередині організації, наявність кадрового резерву, якість резерву [9].

Діагностика стану справ у зазначених сферах має проводитися за певними напрямками, які наведено у табл. 1 [10].

Таблиця 1

Напрями кадрового аудиту

Кадрові процеси	Структура організації	Кадровий потенціал
Планування трудових ресурсів	Місія, цілі, стратегія організації	Оцінка укомплектованості кадрового складу
Набір та добір персоналу	Персонал-стратегія	Професійно-кваліфікаційні характеристики персоналу і ступінь їх відповідності вимогам робочих місць
Адаптація персоналу	Корпоративна культура	Освітній потенціал працівників: поточний і перспективний
Оцінка трудової діяльності	Домінуючий управлінський стиль	Статево-вікові характеристики персоналу
Система стимулювання персоналу	Стадія життєвого циклу організації	Рівень мотивованості і трудової активності персоналу
Навчання персоналу	Оцінка системи управління	Оцінка руху кадрів
Переміщення та звільнення працівників	Організаційна структура	
Формування кадрового резерву		
Моніторинг соціально-психологічної ситуації, організації комунікацій		
Кадрове діловодство		

Технологічно процес аудиту у сфері праці має складатися з шести кроків [3, с.313]:

1) формалізація ідеї проведення аудиторської перевірки, визначення її цілей і гіпотетичної користі її проведення;
2) підбір персоналу для організації перевірки, його навчання у разі потреби;
3) збір звітних даних щодо роботи з кадрами на різних рівнях управління;
4) попередня підготовка звітів про перевірку та обговорення їх з лінійними керівниками;
5) надання звіту керівнику з персоналу і вироблення разом з ним основних рекомендацій щодо вдосконалення управління кадрами;
6) впровадження коригуючих заходів у процес життєдіяльності підприємства.

Аудит здійснюється за планом та має такі основні етапи: підготовчий, збір інформації, аналіз і обробка інформації та оцінка ефективності аудиторської перевірки.

Підготовчий етап аудиторської перевірки передбачає розробку внутрішньо фірмового документа (наказ, розпорядження), а також плану представлення та програм розгляду інформації, що аналізується.

Наступний етап аудиторської перевірки – збір інформації. Тут використовуються такі основні джерела інформації:

- закони та інструкції;
- показники у сфері праці. Джерелом внутрішньої інформації є документація та звіти, у тому числі дані про рух персоналу підприємства, опис видів робіт і специфікацій, дані про витрати на набір та звільнення, навчання кадрів, анкети;
- анкетування й інтерв'ю працівників. Це один з найдоступніших та найпоширеніших підходів до отримання даних для проведення організаційних змін. Опитування співробітників є особливо результативними для оцінки взаємовідносин в колективі, мотивації праці, ефективності діяльності керівництва, результативності системи винагород і компенсацій.

Далі, в процесі аудиту здійснюється обробка та аналіз інформації. Обґрунтувати оцінку організації праці на підприємстві можна: порівнявши її з організацією праці на аналогічних підприємствах; використовуючи науково розроблені норми та рекомендації, опубліковані в літературі з організації праці, соціально-трудових відносин, з посиланнями на середньогалузеві норми та показники; використовуючи перехресні дані та системні перевірки.

Після завершення перевірки проводиться аналіз даних та формування рекомендацій щодо удосконалення організації праці, соціально-трудових відносин на підприємстві, планування і розробка заходів з реалізації рекомендацій.

Готується звітний матеріал, який включає доповідь про результати аудиторської перевірки, оцінку та рекомендації. Можлива підготовка декількох спеціалізованих доповідей, орієнтованих на всі рівні управління з різною насиченістю фактичними матеріалами та рекомендаціями, що сприяє вищій результативності аудиту [3, с.315].

За словами співробітників однієї організації, у якій кадровий аудит проводиться регулярно, аудита персоналу вони бояться, але визнають, що очікування перевірки змушує їх постійно бути «у тонусі» і підтримувати кваліфікацію на відповідному рівні. Тим більше, що кадровий аудит власники можуть провести раптово, для того щоб застати зненацька персонал і оцінити реальний стан справ в організації [8].

Організаційно-кадровий аудит кризового підприємства істотно відрізняється своїми принципами та основними завданнями від аналізу кадрового потенціалу підприємства, що динамічно розвивається. Основні відмінності відображені у табл. 2 [11, с.748].

Проведення кадрового аудиту на кризовому підприємстві суттєво обтяжують такі фактори: жорстке часове обмеження, відсутність статистичної та оперативної інформації стосовно персоналу (особливо у випадку проведення такої діагностики зовнішнім суб'єктом антикризового управління), відсутність єдиної методики та належного методичного забезпечення цієї роботи (як правило, використовуються традиційні показники, що характеризують стан, рух та ефективність використання персоналу, але вони не дозволяють сформувати необхідні висновки), суб’єктивність оцінювання; недостатність уваги до проведення саме цієї складової діагностики (як правило, насамперед аналізуються фінансово-економічні показники діяльності). В той же час саме на кризовому підприємстві діє і ряд позитивних факторів, які сприяють проведенню якісного аудиту: готовність персоналу до кардинальних змін у зв'язку з кризовими умовами, підтримка діагностичних заходів усіма зацікавленими особами (кредиторами, сенаторами), відкритість інформації по персоналу. Саме ця інформація про людський ресурс організації може бути корисною власникові компанії для розуміння природи виниклої кризи.

Вона може дати повну картину щодо стану людських ресурсів організації зараз, яким потенціалом вони володіють. У разі проведення такого повномасштабного аудиту, або оцінки людських ресурсів, у керівництва компанії з’являється об’єктивна база для ухвалення управлінських рішень і підготовки програми подолання кризи.

Таблиця 2

Відмінності кадрового аудиту кризового підприємства

Характеристика кадрового аудиту	Кризове підприємство	Підприємство, що динамічно розвивається
Основоположні принципи побудови системи кадрового аудиту	– Оперативність – Об'єктивність – Врахування стратегічних цілей організації – Фрагментарність (діагностика тільки пріоритетних аспектів кадрової політики) – Відкритість	– Комплексність – Системність – Об'єктивність – Врахування стратегічних цілей організації – Порівняння з попередньою динамікою розвитку кадрових процесів
Що в першу чергу бажає знати керівник при проведенні кадрового аудиту?	1. Ступінь лояльності основної частини персоналу. 2. Рівень професійної компетенції керівного складу та провідних спеціалістів (наявність «професійного ядра») 3. Можливість скорочення витрат на персонал. 4. Раціональність організаційної структури управління. 5. Готовність більшості працівників до новацій. 6. Виділення «надійної» групи керівного персоналу при формуванні команди антикризового управління. 7. Рівень відповідності кадрового менеджменту цілям та завданням фінансового оздоровлення підприємства.	1. Наявність та правильний вибір стратегії управління персоналом. 2. Резерви використання сучасних кадрових технологій за різними елементами системи управління персоналом. 3. Рівень професійної компетентності працівників на різних рівнях службової ієрархії та в різних підрозділах. 4. Основні корпоративні цінності, ступінь згуртованості колективу.

Результати кадрового аудиту, залежно від використаних інструментів, можуть містити дуже різну інформацію. Основне, що може використовувати менеджер з персоналу, це дані про те, якими знаннями, вміннями і навиками володіють співробітники.

Таким чином в умовах кризи кадровий аудит, перш за все, має бути спрямований на оцінку кадрового потенціалу підприємства.

Під аудитом кадрового потенціалу слід розуміти аналіз наявного і можливого рівня розвитку компетентності персоналу, ефективності діяльності управлінської команди та роботи підрозділів, їх результативність за певний період часу з урахуванням бізнес-цілей (стратегії) підприємства та перспективного розвитку. Аудит кадрового потенціалу доцільно розглядати у двох площинах: з одного боку, це має бути оцінка відповідності рівня підготовленості персоналу, його ключові та унікальні компетенції, що відображають рівень професіоналізму щодо вимог та потреб діяльності підприємства – аудит компетентності, а з іншого – ефективність групової взаємодії працівників, їх синергетичний цільовий результат, а саме – аудит групової ефективності [2, с.54].

Компетенції, які найбільш актуальні в умовах кризи, наступні:

- лідерство;
- робота в команді, формування команди;
- ефективне управління людьми;
- комунікабельність;

- бачення і розуміння бізнесу;
- вміння ухвалювати рішення;
- ініціативність.

Отже, після проведення оцінки стає зрозуміло, хто із співробітників володіє тими компетенціями, які в цілому допоможуть компанії подолати кризові умови, та хто реально здатен при цьому показувати результати, необхідні компанії і демонструвати потрібну ефективність.

Враховуючи наведені характеристики, виокремлюють зазначені нижче групи кадрів кризового підприємства [11, с.749]:

1) спеціалісти високого класу, що мають винаходи, знають всю технологію виробництва або унікальну технологію, володіють секретом, дипломанти конкурсів та ін.;
2) висококваліфіковані працівники, результати праці яких є основним внеском до результатів діяльності підприємства;
3) розроблювачі ідей, особи, що характеризуються високим рівнем стратегічного та інноваційного мислення;
4) внутрішньо фірмова управлінська «еліта» (команда професійних менеджерів);
5) особи, що мають особисті зв'язки в інстанціях та здатні істотним чином відстоювати інтереси підприємства в органах різноманітних гілок влади, фінансово-кредитній сфері, засобах масової інформації тощо та здатні взагалі впливати на процес економічної діяльності;
6) конфліктуючі особи, які є причиною погіршення морально-психологічного клімату та виникнення конфліктних ситуацій;
7) особи, що складають «кадровий баласт підприємства», тобто працівники, що не мають видимих перспектив розвитку та навчання до потрібного рівня.

Проведений таким чином аналіз дозволяє оцінити адекватність окремого працівникам та кадрового потенціалу підприємства в цілому завданням, які передбачені антикризовою програмою, визначити основні напрями реструктуризації кадрового потенціалу (вивільнення зайвих працівників, формування нового складу персоналу, перепідготовка, ротація тощо).

Проведення кадрового аудиту на кризовому підприємстві буде ефективним, якщо будуть дотримані такі умови:

- інформованість персоналу на всіх етапах організаційних перетворень;
- готовність персоналу до кардинальних змін;
- наявність достовірної аналітичної інформації про персонал;
- застосування адекватної методики кадрового аудиту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що кадровий аудит – одне з самих складних і неопрацьованих питань в управлінні персоналом кризового підприємства.

Враховуючи те, що кадровий аудит при антикризовому управлінні повинен ґрунтуватися на визначенні того, наскільки потенціал підприємства сприяє досягненню поставленої мети виходу з кризи, то основними завданнями мають стати:

- оцінка ступеня ефективності системи управління персоналом, її відповідність сучасним реаліям;
- виявлення «вузьких» місць і, навпаки, сприятливих елементів існуючої системи, які дозволять оцінити можливості кадрового потенціалу для вирішення завдань, передбачених антикризовою програмою;
- дослідження кількісних та якісних параметрів наявного персоналу (чисельність, професійно-кваліфікаційний віковий склад, тривалість роботи на підприємстві, характер трудових відносин, соціально-психологічний клімат в колективі, організаційна культура, наявність формальних, неформальних груп та ін.), оцінка конкурентоспроможності окремого співробітника;
- визначення прогресивності (або регресивності) розвитку системи управління персоналом в цілому та окремих кадрових процесів;

- оцінка ступеня готовності трудового колективу до стратегічних змін та його адаптивних можливостей;
- визначення етапів плинності кадрів.

Зазначені завдання обумовлюють доцільність визначення результатів кадрового аудиту в умовах кризового підприємства, а саме:

- виявлення основних кадрових проблем із з'ясуванням їх причин;
- можливість розробки програм щодо оптимізації витрат на управління персоналом компанії;
- оцінка ступеня відповідності існуючої структури і чисельності кадрового складу завданням, що стоять перед організацією;
- критичні точки і зони ризику в системі управління персоналом;
- оцінка готовності персоналу до реалізації цілей і завдань організації;
- явні, приховані і потенційні джерела загроз і ризиків, пов'язаних з персоналом;
- джерела виникнення стресогенних, проблемних і конфліктних ситуацій;
- рекомендації щодо оптимізації і підвищення ефективності управління людськими ресурсами компанії.

У запропонованих автором напрямах, на відміну від раніше відомих, більше уваги приділяється економічній доцільності результатів кадрового аудиту в умовах значного обмеження всіх ресурсів під час зовнішнього управління. У найбільшій мірі (порівнюючи з іншими напрямками кадрового аудиту) загострюється увага на оцінці кадрового потенціалу, так як цей напрям є найбільш актуальним при антикризовому менеджменті.

Список використаної літератури

1. Калашникова Л. В помощь HR-ру. Кадровый аудит в управлении персоналом / Л. Калашникова, А. Шелягов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.botexpert.com.ua/ Articles.
2. Жуковська В. Теоретико-методологічні засади кадрового аудиту / В. Жуковська // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 4. – С. 48–56.
3. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник/ О. А. Грішнова. – [2-те вид.]. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
4. Мордовии С. К. Управление человеческими ресурсами: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 16. / С. К. Мордовии. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 360 с.
5. Колбасов И. Диагностический метод аудита в сфере управления человеческими ресурсами как средство повышения эффективности организации / И. Колбасов[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.toppersonal.ru/ issue.html?1605/
6. Управление персоналом организации: [учеб.] / под ред. А. Я. Кибанова. – [2-е изд., доп. и перераб.]. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
7. Аудит и контроллинг персонала: [учеб. пособ.] / Ю. Г. Одегов., Т. В. Никонова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Изд-во «ЭКЗАМЕН», 2004. – 544 с.
8. Лученко В. Кадровий аудит у визначеннях та поняттях / В. Лученко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trudovepravo.com.ua/news/portalnews/501-hr-auditing.
9. Управління людськими ресурсами: філософські засади. [навч. посіб.] / під ред. д.ф.н., проф. В. Г. Воронкової. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.
10. Солодова Н. Г. Диагностика системы управления персоналом кризисного предприятия: обзор подходов / Н. Г. Солодова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://izvestia.isea.ru/pdf.asp?id=5407.
11. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: [підруч.] / Л. О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.

Прийнято до друку 26.07.2011

УДК:334

Нєнно І.М., Радованова К.В.

КОНЦЕПЦІЯ СИНТЕЗУ МОДЕЛЕЙ ПОШИРЕННЯ НОВОВВЕДЕНЬ НА МАКРО І МІКРОРІВНЯХ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено питанням поширення інновацій шляхом синтезу заходів на макроекономічному та внутрішньо-організаційному рівнях. Розглянуто моделі поширення нововведень та запропоновано концепцію їхнього поєднання. Виявлено особливості взаємодоповнюючих підходів до впровадження нововведень.

The article is deducted to the issues of economic innovative enrichment through the introduction of macroeconomic and microeconomic measures. The models of innovative development and the concept for their joining up are suggested. The features of complementary approaches to innovation implementation are found.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інноваційне середовище в Україні розвивається фрагментарно. Ідеї, національні винахідники, які могли б бути впроваджені в економіку та обумовили прискорення економічного зростання України, не використовуються, більшого розповсюдження набувають нові зарубіжні технології, послуги та продукти. У зв'язку з цим необхідність наукового обґрунтування інноваційних процесів і системного розвитку інноваційної діяльності українських суб'єктів набуває підвищеної актуальності для країни, що намагається підвищити свою конкурентоспроможність та національний дохід.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню теорії та практики менеджменту інновацій присвячено певну кількість робіт таких провідних українських та іноземних вчених, як: Ю. Є. Атаманова, О. М. Давидюк, С. Д. Ільєнкова, Р. А. Фатхутдінов. У них знайшли відображення теоретичне обґрунтування та уточнення визначень таких понять, як: «інновація», «інноваційний продукт», «інноваційне підприємство», «інноваційний менеджмент». При цьому існують відмінності у підходах до стимулювання інновацій в сучасних економічних відносинах, відмінності у поглядах науковців на удосконалення нормативної бази, зокрема, триває процес доопрацювання Проекту Інноваційного кодексу України [1, с.136], необхідності рівня державного втручання та регулювання інноваційної діяльності, започаткування трансформації економік завдяки інноваціям.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість дослідників відокремлюють процеси стимулювання нововведень за рівнями економіки, розглядають важелі державного регулювання розмежовано від інструментів менеджменту, що можуть застосовуватися для підтримки генерування нових ідей. Одночасно й розповсюджені підходи до оцінки ефективності інновацій передбачають розділення внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства і пропонують відповідні для двох середовищ показники оцінки. У цій статті автори вважають за доцільне розробити синтетичний підхід до інтенсифікації інноваційної діяльності на рівні підприємства і державному рівні.

Постановка завдання. Ціль даної статті полягає у вивченні теоретичних засад інноваційного менеджменту задля розробки концепції синтезу моделей поширення нововведень на макро– і мікро– рівнях економіки держави. При цьому, під синтезом автори розуміють цілеспрямований процес об'єднання раніше розрізнених підходів.

Мета дослідження зумовило перелік задач, що підлягають вирішенню для досягнення. До них відносяться:

– визначення основних понять інноваційного менеджменту;

- відображення сутності моделей поширення нововведень на макрорівні;
- висвітлення обов'язкових умов, що створюються державою, для об'єднання зусиль науково-технічної та інноваційної діяльності суб'єктів інноваційної економіки;
- розробка рекомендацій щодо функціонування моделі поширення нововведень шляхом макроекономічного та інституціонального регулювання;
- відображення сутності моделі нововведень на внутрішньо-організаційному рівні;
- виявлення учасників процесу поширення та чинників ризику поширення інновацій;
- порівняння існуючих підходів до логіки втілення нововведень;
- розробка концепції синтезу моделей поширення нововведень на макро– та макрорівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інновація» став активно використовуватися в перехідній економіці України як самостійно, так і для позначення ряду близьких понять: «нововведення», «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційне вирішення» [2, с.246] і т.п. У літературі нараховується велика кількість визначень.

Нововведення – оформлений результат фундаментальних і прикладних досліджень, розробок або експерементальних робіт у будь–якій сфері діяльності по підвищенню її ефективності [3, с.112]. Нововведення можуть оформлятися у вигляді: відкриттів; винаходів; патентів; товарних знаків; раціоналізаторських пропозицій; документацій на новий або покращений процес; організаційний, виробничий або інші структури; ноу-хау; термінів; научних підходів або принципів; документів (стандартів, рекомендацій, методики, інструкцій і т.і.); результатів наукових, маркетингових або інших видів досліджень.

Для цілей статті категорії «нововведення» та «інновація» автори вважатимуть тотожніми.

До основних видів нововведення на підприємстві можна віднести інновації продукції; технологій; персоналу та управлінської діяльності. Інновації продукції є вирішальними з точки зору призначення підприємства – забезпечувати певні потреби суспільства. Але необхідно враховувати при цьому зв'язок з іншими видами інноваційної діяльності, бо продуктові інновації спричиняють технологічні, кадрові та управлінські інновації [4, с.60-63].

Аналогічної думки дотримується О. О. Слюсаренко, який класифікує інновації по ознаці утримання або внутрішній структурі на технічні, економічні, організаційні, управлінські. Виділяють такі ознаки, як: масштаб інновацій (глобальні і локальні); параметри життєвого циклу (виділення й аналіз усіх стадій і підстадій); закономірності процесу впровадження і т.п. Можна зробити висновок, що не всі інновації можна віднести до управлінського процесу або менеджменту.

У законодавчому порядку [6] в Україні є зафіксованими наступні визначення:

- інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг;
- інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно–конструкторською розробкою нової технології (в тому числі – інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

а) він 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;

б) розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

в) 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.

Важливо, що відповідно до законодавства України [6], 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 інноваційними продуктими і (або) інноваційного продукцією. Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес–інкубатора, технополісу технопарку, тощо.

У світовому економічному просторі використовується парадигма зростання на базі використання знань та інновацій, як найважливіших економічних ресурсів.

Починаючи з 1980–х років XX ст. стався інтенсивний сплеск інноваційної активності на міжнародному рівні – почали формуватися національні інноваційні системи. Феномен активізації інноваційної діяльності розвинених країн засновувався на формуванні національних інноваційних систем із спеціальним державним регулюванням і підтримкою систем взаємозв'язку наукової, виробничої та освітньої складових. Усі ці країни використовували певні моделі поширення нововведень. Наприклад, особливістю американських і японських університетів є їх тісний зв'язок з промисловістю та іншими галузями господарства, який виявляється множиною засобів – від обміну спеціалістами і створення при університетах сітки консультаційних структур, які справляють великий вплив на інноваційну діяльність, науково–дослідних лабораторій різних галузей господарства, до оперативних потреб виробництва, які находять відображення в навчальних планах університетів.

Однією з таких моделей є модель дифузії. Дифузія – це поширення вже колись опанованої і використаної інновації в нових умовах або нових галузях виробництва, у нових країнах [7, с.87]. На думку авторів, ця модель є придатною для впровадження в Україні. Про це свідчать певні її ознаки: внаслідок дифузії зростає кількість як виробників, так і споживачів. Завданням моделі є моніторинг чинників середовища, які сприяють поширенню інновацій серед більшої кількості виробників, компаній, організацій, які гальмують його.

Виникаюча проблема взаємодії нововведення з відповідним соціально–економічним оточенням може бути вирішена за рахунок ринкового впливу конкуруючих технологій, товарів. Окрім того, на швидкість поширення (дифузії) інновацій мають великий вплив інноваційна політика держави, існування адекватної інформаційної бази, механізмів функціонування науки та її зв'язків з виробництвом, форми прийняття законодавчих рішень з питань нововведень, способів передавання інформації, механізмів стимулювання інноваційної діяльності, накопичений досвід впровадження нововведень.

Успіх впровадження моделі дифузії нововведень залежить від спрямування науково–технічної діяльності в країні на використання і конкретизацію результатів наукових досліджень і розробок для розширення й оновлення номенклатури та підвищення якості продукції з її наступною ефективною реалізацією на ринку. Об'єктом науково–технічної діяльності повинна стати саме дифузія нововведень у галузі техніки, технології, економіки, організації та управління, тобто розповсюдження і використання науково-технічних знань у всіх сферах науки, техніки, виробництва.

Науково-технічна діяльність лежить в основі інноваційної діяльності, яка тісно пов'язана з циклом реалізації і розповсюдження інновацій: роботи, що належать до даного циклу, є переважно прибутковими (серійне виробництво, освоєння новації у споживачів, застосування різних каналів збуту інновацій). Поняття науково–технічної діяльності розроблено ЮНЕСКО і є базовою категорією міжнародних стандартів у статистиці науки і техніки. Відповідно до рекомендацій ЮНЕСКО, науково–технічна діяльність охоплює три її види: наукові дослідження і розробки; науково–технічна освіта і підготовка кадрів; технічні послуги.

До основних чинників, які визначають темпи і масштаби дифузії нововведень на макрорівні, належать:

1) інтернаціональність науки. Результати наукових досліджень швидко стають відомими у світі і широко використовуються в зацікавлених країнах (секрет «японського дива»);
2) розвиток матеріально-виробничої бази відповідних галузей господарства;
3) розвиток експериментальної бази, що передбачає не тільки наявність устаткування і лабораторій, а й відповідне ставлення держави, яка підтримує і формує в суспільстві на основі відповідного законодавства й інших чинників необхідний інноваційний клімат. Наприклад, університет не має устаткування, але може за певних умов налагодити з тим чи іншим підприємством взаємозв'язки і використовувати його виробничу базу, лабораторії, устаткування для проведення експериментів;
4) кваліфікація робітників. Основа інновацій – це знання. Новації є безпосереднім продуктом людського розуму, активності, інтелекту. Тому, створення необхідних умов (одержання інформації, стимулювання праці, навчання персоналу) є основою для зацікавленості в інноваціях працівників організацій. Розмір внутрішнього ринку, який визначається, перш за все, розміром національного багатства (внутрішній національний продукт) є життєвим рівнем населення;
5) розвинена інфраструктура. Вона націлена, насамперед, на вирішення проблем забезпечення взаємозв'язку між економічними, соціальними і науково–технічними аспектами розвитку в межах єдиної інноваційної політики через інноваційну діяльність. Розвинена інфраструктура – це розвиток ринку інвестицій (капіталу), ринку цінних паперів, ринку конкуренції нововведень.

В Україні відповідно до Закону №3715–1 «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [4] стратегічними пріоритетними напрямами на 2011–2021 роки є: освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа– і суднобудування, озброєння та військової техніки; освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій; технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу; впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики; широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Державна підтримка інноваційної діяльності, спрямування на комерціалізацію та ринкову апробацію розробок відіграє істотну роль у дифузії нововведень і належному розвитку інноваційної активності підприємств. Така підтримка може позитивно вплинути на економічне зростання суспільства, але тільки у разі цілісного функціонування усього механізму доведення результатів інноваційної діяльності до остаточного споживача, наявності можливостей полегшення етапів впровадження нововведень для авторів ідей, менеджерів інноваційних підприємств.

Таким чином, модель дифузії нововведень на макрорівні безпосередньо залежить від створення державою економічних, організаційно-правових та соціальних умов, через певну фінансово–кредитну, податкову, патентну, амортизаційну та іншу політику, яка стимулює як створення, так і впровадження, швидке поширення новацій. Звичайно, до різних товарів, технологій, соціально–економічних умов застосовуються різні варіанти інноваційної політики з точки зору її спрямованості і впливу на соціально–економічні процеси. До того ж, під час дифузії нововведень необхідно брати до уваги можливість адаптації соціально–економічного середовища до певних циклічних змін.

Модель поширення інновацій на мікрорівні базується на внутрішньо–організаційних етапах впровадження нововведення в окремо взятій фірмі (підприємстві) чи організації. Впровадження інновації є завжди складним процесом для будь-якої організації, що

зумовлюється невизначеністю, яка пов'язана із самим нововведенням: недостатньою інформацією про нього і його прибутковість, особливо на ранніх стадіях дифузії. Оцінити відносні переваги інновацій на ранній фазі їх дифузії особливо важко тоді, коли мова йде про радикальні нововведення. Тому, значна кількість виробників, як свідчить практика, не завжди йдуть на ризик і віддають перевагу зниженню витрат виробництва за рахунок використання ресурсозберігаючих технологій та модернізації продукції. На думку Й. Шумпетера, тільки очікування надприбутку є рушійною силою прийняття рішення про впровадження нововведення на підприємстві.

Якщо новина продукту виникла внаслідок впровадження нових технічних рішень (науково–технічний аспект), підприємство вимушене занурюватися у нові сфери діяльності. Чим глибше підприємство занурюється, тим вище стає його стратегічний ризик, а чим вищий рівень новизни концепції та технології, тим вище пов'язаним з технологічним нововведенням рівень ризику, на який впливає і надійність джерела ідеї нового товару.

Разом з тим, ринкова новизна продукту може бути досягнута і без науково-технічних рішень – завдяки змінам у зовнішньому вигляді. Таким чином, рішення про випуск нового товару, що виникає внаслідок науково – технічного аспекту, є більш складним і ризиковим, ніж рішення про зміну зовнішності, але необхідним, якщо підприємство зорієнтовано на довгострокову конкурентоспроможність. Необхідним процесом внутрішнього організаційного рівня управління стає ризик менеджменту. Рівень ризику залежатиме від таких чинників:

- ступеня оригінальності та складності концепції, яка визначає сприйнятливість ринку і витрати переходу для користувача (ринковий ризик);
- технічного рівня нововведення (технологічний ризик);
- ступеня ознайомлення підприємства з технологією, інновацією та ринком (стратегічний ризик).

Урахування ринкового, технологічного та стратегічного ризиків здійснюється на етапах впровадження нововведення на підприємстві (табл.1):

Таблиця 1

Внутрішньо-організаційний шлях нововведення на підприємстві

Етапи опанування нововведення	Сутність діяльності
I. Визначення необхідності в інновації	Обізнаність з проблемою, визнання необхідності в нововведенні; переконання членів організації в необхідності нововведення
II. Збір інформації про інновацію	Первісна обізнаність з інновацією; розширення пошуку інформації про нововведення
III. Попередній вибір нововведення	Оцінка інформації про нововведення, вибір інновації
IV. Прийняття рішення про впровадження нововведення	Розроблення рішення про впровадження інновації, затвердження рішення про впровадження інновації у виробництво
V. Впровадження	Пробне впровадження, повне впровадження і використання
VI. Інституціоналізація (перетворення будь–яких явищ та рухів в організовану уста–нову, упорядкований процес з чіткою структурою відносин, ієрархією влади, дисципліною, правилами поведінки)	Рутинізація (реалізація нововведень у стабільних умовах господарювання), дифузія

Зокрема, управління ринковим ризиком здійснюється на етапах I-III, технологічним ризиком – на етапі IV–V, стратегічним ризиком – на етапі VI.

Типовий процес нововведення на підприємстві, як діяльність зі створення комерційно вигідного товару (ініційованого ринком), здійснюється за такою схемою: розроблення стратегічних цілей, виявлення потреб ринку в нових виробах та генерування ідей нових товарів; визначення можливостей фірми для створення цих виробів; проведення досліджень з метою реалізації цих можливостей; розроблення нового виробу (товару); проектування, конструювання виробу; випуск дослідного зразка; пробний маркетинг (випробування дослідного зразка на ринку); запуск виробу в серійне виробництво.

Така схема організації процесу нововведення й управління ним у рамках підприємства передбачає тісну взаємодію функціональних підрозділів управлінської системи, особливо тих, що беруть участь у розробленні, виробництві й реалізації нових товарів та обслуговуванні споживачів. На рис. 1. показано цю взаємодію.

Етапи розробки нових продуктів	Внутрішні служби і підрозділи					
	Вище керівництво	Маркетинг	Фінанси	НДДКР	Виробництво	Інші служби (юридичні тощо)
Установлення цілей	●	▲	▲	▲		
Генерування ідей		●	▲	●	▲	▲
Узагальнення ідей і концепцій	■	●		●	▲	▲
Розробка концепцій (продукту)		●		●	▲	
Оцінка концепцій (продукту)	■		●			
Кінцева оцінка продукту і розробка стратегії маркетингу	■	●		▲	▲	▲
Поточна оцінка продукту	■	●	▲	▲	▲	▲
Впровадження продукту на ринку		●			●	

Рис. 1. Розподіл уповноважених між внутрішньо фірмовими службами під час розробки і впровадження нового продукту [8, с.37]

● – Підрозділ, який несе основну відповідальність за даний етап розробки і впровадження нового продукту.

▲ – Підрозділ, уповноважений стверджувати прийняття рішень.

■ – Підрозділ, який бере участь у розробці та впровадженні нового продукту.

Існують і інші підходи до визначення стадій процесу нововведень на підприємстві:

1) одержання інформації про межу технології, товару на основі S-подібної кривої;
2) виникнення проблеми нововведення;
3) розробка ідей, аналіз властивостей інновації;
4) відбір ідей, оцінка їх економічної ефективності;
5) дослідження, розробка, упровадження;
6) розробка програми технологічного переозброєння підприємства;
7) виявлення вузьких місць виробництва;
8) вибір організаційної форми структури виробництва та управління з метою впровадження нововведення;
9) оперативне управління впровадженням інновації.

Характерними особливостями такої логіки побудови процесу створення нововведення є зв'язок організаційної структури із втіленням інновацій. Тобто саме цій логіці притаманні риси парадигми інноваційного менеджменту, який у якості критерію та орієнтиру реалізації управлінських функцій та методів виокремлює організаційну структуру. За такої моделі впровадження нововведення на підприємстві потрібно здійснювати постійний пошук нових ідей, впроваджувати стратегію, яка визначає структуру, згідно з загальновідомим принципом Чандлера.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, концепція синтезу моделей поширення нововведень, на думку авторів, базується на урахуванні особливостей взаємодоповнюючих підходів до впровадження нововведень, а саме на:

– підходи до поширення нововведень завдяки свідомому управлінню ринковим, технологічним та стратегічним ризиком на етапах втілення інновації;
– підходи до поширення нововведень шляхом взаємодії функціональних підрозділів управлінської системи;
– підходи до поширення нововведень із обов'язковими ознаками наявності інноваційного менеджменту, зокрема дотримання принципу Чандлера «Стратегія визначає структуру».

Наукова новина отриманих результатів дослідження присутня у формулюванні концептуальних засад інноваційного менеджменту, зорієнтованого на синтез моделей поширення нововведень на макро– та макрорівнях економіки. Перспективи подальших розробок автори бачать у розробці дескриптивних моделей синтезу поширення інновацій на макро– та макрорівнях, а також опису системи інноваційного менеджменту з властивими їй показниками оцінки ефективності.

Список використаної літератури

1. Проект Інноваційного кодексу України. – Х.: Право, 2011. – 136с.
2. Атаманова Ю. Є. Господарсько–правове забезпечення інноваційної політики держави / Ю. Є. Атаманова. – Харків: Видавництво «ФІНН», 2008. – 424 с.
3. Лозовский Л. Ш. Универсальный бизнес-словарь / Л. Ш. Лозовский, В. А. Райзберг, А. А. Ратновский. – Москва: ИНФРА-М, 2009. – 640 с.
4. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (№3715–1) за станом від 16 січня 2003 N433–IV // Верховна Рада України. – Офіц. вид. –К.: Парлам. Видавництво, зі змінами від 14.07.2009. – (N 18–рп/2009). – 14 с.
5. Слюсаренко О. О. Словник підприємця / О. О. Слюсаренко, Д. Д. Огороднiков, В. Л. Наконечний. – К.: РВПС України, НАН України, 2010. – 196 с.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність»: за станом від 4 липня 2002 N 40–IV // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид–во, зі змінами від 02.10.2011. – № 40. – 28 с.
7. Завлина П. Н. Инновационный менеджмент/ П. Н. Завлина, А. С. Казанцева, Л. Є. Миндели [справ. пособие]. – М.ЦИСН, 2010. – 568 с.
8. Ковалишин П. В. Інноваційний менеджмент. Актуальні питання / П. В. Ковалишин. – Економіст (укр.). – 2009. – № 6. – С. 60–63.

Прийнято до друку 16.08.2011

УДК 330.1

Стоянов С.А.

ЭФФЕКТИВНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ ФОРМ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ НЕДВИЖИМОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассматриваются разные формы использования недвижимой собственности. Проведен анализ продаж и сдачи недвижимости на двух наиболее динамично развивающихся региональных рынках. На основе анализа разработаны рекомендации, при помощи которых владельцы и покупатели недвижимой собственности могут достичь большей доходности в течение жизненного цикла продукта, сократить срок окупаемости.

The article examines the various forms of use of real estate. The author analyses the sale and rental of property in two of the most dynamic regional markets. Based on the analysis, recommendations are made to the owners and buyers of real estate about how to achieve higher yield throughout the product life cycle, as well as to reduce the repayment period.

Постановка проблемы в общем виде. Современный рынок недвижимой собственности в Болгарии имеет короткую историю, если исходить из установления принципов свободной экономики после 1989 года.

За этот короткий период в нашей экономике произошел ряд процессов, которые создали препятствия для нормального развития рынка. В такой сложной и быстро изменяющейся среде все рыночные структуры и участники приобретают опыт, но ценой допущенных ошибок. Их большая часть приводит к серьезным финансовым последствиям, а в сфере недвижимого имущества – и к смене его владельцев.

Избежание негативных последствий может быть достигнуто посредством хорошего знания эффективных механизмов для преодоления наступивших рыночных затруднений.

Анализ исследований и публикаций последних лет. В процессе исследования применялась законодательная база Болгарии, а также использовались данные статистических сборников.

П. Венедиков, Ц. Даковски и П. Илиев детально рассматривали правовые проблемы, которые непосредственно связаны с недвижимой собственностью.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Необходимо отметить, что условия на болгарском рынке недвижимой собственности быстро меняются и обусловлены динамикой экономических и социальных процессов в связи с приобщением к европейским структурам. Проблемы могут быть решены путем профессионального отношения к рынку и знания механизмов практики.

Постановка задания. Целью данной статьи исследовать применение разных форм использования недвижимой собственности и предложить меры по повышению эффективности их использования. Правильное применение различных форм использования недвижимой собственности является – одной из возможностей увеличения доходности и сокращения срока окупаемости.

Изложение основного материала исследования. Для начала необходимо рассмотреть формы использования и реализации недвижимой собственности.

Экономический смысл владения недвижимой собственности (НС) – это получение доходов от ее функционирования. Для этой цели каждый владелец или пользователь поддерживает свое стремление к непрерывному увеличению доходности посредством создания и использования разных механизмов.

Механизмы могут быть разного характера, например: правовые – когда меняется

пользователь или владелец; экономические – новые финансово-экономические отношения между заинтересованными сторонами; организационные – изменения в организации использования или управления.

Непрерывное стремление к увеличению эффективности использования недвижимой собственности создало в болгарской практике различные формы взаимоотношений между заинтересованными сторонами. В Законе о собственности указывается, что все формы собственности равноправны и «пользуются одинаковыми возможностями развития и защиты» [1].

С течением времени создано подходящее нормативное устройство, дающее в правовом отношении основание для использования форм недвижимой собственности. Речь идет о Законах государственной и муниципальной собственности; Законе о концессиях; Законе о приватизации и т. д. и ряде подзаконных актах и правилах, связанных с примененением форм собственности. Формы порождают разные преимущества при определенных объектах недвижимости в разных экономических условиях.

Владелец или пользователь – это те субъекты, которые должны решать, какую собственность использовать в целях достижения самой высокой эффективности при конкретном объекте, потому что «собственность представляет собой право на пользование и распоряжение вещью наиболее безусловным способом, если только ими не злоупотреблялось, что запрещается законами и правилами» [2, с.68].

Представление каждой применяемой формы использования недвижимой собственности может произойти путем выявления ее преимуществ по любому из следующих основных экономических параметров:

- размер инвестируемых средств;
- время восстановления;
- смена собственности;
- трансформация деятельности.

Наиболее часто используемые формы эксплуатации недвижимой собственности в Болгарии это [3; 4; 5]:

А. Сдача объекта недвижимости – характерная форма для болгарской практики еще на начальной этапе рыночного преобразования экономики. Для этого периода является характерны отсутствие накопленных финансовых средств и неизменившаяся банковская система, что затрудняет хозяйственную инициативу. В тот период хозяйственная инициатива может могла быть реализована без значительного финансово-инвестиционного ресурса, но с более совершенной организацией управления объектом недвижимости.

Кроме того для малых торговых или производственных объектах плата за наем может проще формировать высокую норму прибыли и высокую степень окупаемости инвестированных средств. В сущности, указанные преимущества сохраняют эту форму использования недвижимой собственности на протяжении всех периодов, потому что она дает возможность развернуть рыночную инициативу. Следует подчеркнуть, что плата за наем является основной формой решения жилых нужд значительной части населения, но используется и при торговых, и при производственных объектах.

При плате за наем отсутствует смена собственности на объект недвижимости, но существует смена пользователя. Основной экономической характеристикой платы за наем является разделение доходов между собственником и пользователем. Собственник получает вознаграждение за размер инвестированных средств в недвижимую собственность, а пользователь – за улучшенную эксплуатацию.

Средняя продолжительность наемных отношений, особенно при малых инвестиционных объектах, наиболее краткая, а риск последствий при расторжении отношений наиболее низкий. В настоящий момент в Болгарии сдача объектов недвижимости – это форма, которая все еще недостаточно развита.

Б. Аренда. Эта форма ограничена по отношению к объектам, относительно которых может применяться, в отличии от аренды земледельческих угодий. Она характеризируется более низким необходимым размером инвестированных финансовых средств со стороны арендатора по сравнению с приобретением в собственность земледельческих объектов.

Время восстановления инвестированных средств арендатором относительно более продолжительное. Оно определяется спецификой земледельческого производственного процесса, который охватывает подготовку земледельческих участков, посадку и достижение урожайного периода . Иногда этот период длится от трех до пяти лет.

Эта особенность должна быть предусмотрена при определении договорных отношений: срок должен выражаться суммой времени до первого урожая и время, необходимое для восстановления инвестированных средств, плюс необходимая прибыль. При аренде отсутствует смена собственности, существует только трансформация деятельности. Здесь, как и при плате за наем, основной экономической характеристикой является разделение интереса между собственником и пользователем посредством полученного дохода. Как при плате за наем, при аренде доход собственника гарантирован. Он не зависит от результата выполненной деятельности.

В.Кконцессия. Это основная форма использования государственных и/или муниципальных объектов, которая имеет, в основном, публичный характер. Обычно речь идет об очень дорогих объектах недвижимости с высокими инвестиционными расходами, которые в силу специального закона нельзя продавать, или об объектах важного общественного и социального значения.

Посредством публичного характера законодатель гарантирует государству и общинам не только собственность на объекты, но и сохранение их предназначения. Это улицы, детские заведения, площадки, спортивные участки, дома творчества молодежи и детей, пляжи, минеральные источники, открытые разработки горных пород и др.

Посредством концессии собственник добивается эффективного улучшения услуг социального значения, не меняя собственности. Поэтому очень часто основной мотив отдачи в концессию не высокая доходность в пользу собственника, а эффективное управление. Большой размер инвестиционных расходов и относительно низкие цены на услуги преимущественно общественно-социального значения определяют длительный период восстановления расходов, следовательно, и договорных отношений – до и свыше 30 лет.

Вопреки этому в нашей практике очень часто концессионные договоры расторгаются в результате завышенных концессионных взносов, которые концессионеры не в состоянии погашать.

Это означает, что концессионные взносы следует определять после аккуратно проведенного экономического анализа и обоснования.

Г. право на пользование – представляет собой ограниченное имущественное право на период около10 лет и более, который устанавливается по отношению к существующему объекту, который при этом должен использоваться по предназначению.

Ввиду незначительных размеров инвестиционных расходов и относительно длительного периода действия право на пользование обеспечивает высокую степень окупаемости и относительно высокую массу прибыли. Здесь тоже отсутствует перевод собственности, но во время пользования правомочия пользователя в значительной степени защищены.

Причиной этого является то обстоятельство, что право на пользование оплачивается в форме цены при подписании договора, что гарантирует пользователю надежность. При расторжении договора он реализует доходы в виде санкций. Экономическая характеристика

права на пользование – это получение доходов при низких инвестиционных и эксплуатационных затратах. Такая практика наиболее часто применяется при малых торговых или инфраструктурных объектах.

Д. Право на строительство. Утверждается собственником земельного участка в пользу другого лица. Владелец земельного участка получает часть готового строительного продукта как возмещение.

Право на строительство массово применяется в жилищном строительстве. При невыполнении обязательств в определенный нормативами срок исполнитель или получивший право на строительство теряет это право. Таким образом гарантии владельца земельного участка очень высоки и надежны.

Право на строительство применяется при создании новых объектов, а после их строительства право считается потребленным.

Необходимо упомянуть, что совладельцы земельных участков могут совместно учредить право на строительство и выполнить строительство хозяйственным или кооперативным способом. Такой подход часто используется в нашей практике.

Право на строительство учреждается или соучреждается после одобренного идейного проекта специализированными органами в составе местного самоуправления. В таком случае считается, что объект будет выполнен в проектном объеме, и отдельные его части идентифицированы.

Право на строительство может быть объектом купли-продажи. Впоследствии обладатель права становится и собственником упомянутых нововыстроенных частей. Учреждение и перевод осуществляется нотариальным путем как при каждой форме собственности.

Основная экономическая характеристика права на строительство выражается в разделении инвестиционных расходов между владельцем земельного участка и получившим право на строительство. Разделение инвестиционных расходов уменьшает риск и увеличивает размер прибыли.

Время возмещения инвестиционных расходов при этой форме очень краткое – от одного до трех лет в зависимости от величины и сложности объекта.

В нашей практике чаще всего право на строительство применяется в жилищной сфере. Бесспорно, оно применяется и при создании других видов строительных продуктов.

Е. Замена – заменяются равноценные продукты без участия денежных средств или обменивается собственность. Чтобы осуществить замену, нужно выполнить несколько условий:

1) владелец одного объекта должен проявлять интерес к другой недвижимой собственности и наоборот. Востребованные недвижимые объекты должны быть в состоянии помогать обеим сторонам в их намерении осуществлять свою инвестиционную цель, т. е. должно существовать четкое инвестиционное намерение;
2) участники в процессе замены должны быть в состоянии освободиться от предлагаемой ими недвижимой собственности к моменту замены;
3) заменяемые недвижимые объекты должны обладать приблизительно одинаковой рыночной стоимостью. Очень часто этот факт устанавливается независимым лицензированным оценщиком. В силу нормативного устройства лицензированная оценка обязательна для участников замены, когда они являются публичными институциями. Оценки должны быть приняты обеими сторонами.

Замена является очень успешной формой на пути к достижению инвестиционной цели ввиду следующих преимуществ, которые она предлагает:

1) сокращает необходимое технологичное время для перевода собственности и для достижения инвестиционного решения. В обмен на продукт, от которого хочет освободиться, заменяющий получает другой в целях реализации новой идеи.

Сокращается весь процесс, охватывающий продажу нежелательного объекта, проектировку и одобрение проекта нового объекта; построение и ввод в эксплуатацию. Этот процесс длится два, три и более лет;

2) сокращаются расходы по переводу собственности. Вместо того, чтобы обслуживать две сделки – по продаже и потом покупке, средства затрачиваются только на замену. Расходы по обслуживанию процесса продажи недвижимой собственности намного больше по сравнению с любым другим продуктом ввиду его высокой цены;
3) дает преимущества при позиционировании на рынке. Реализация инвестиционного намерения классическим способом длится два, три, а иногда и более лет. За этот период, естественно, могут наступить изменения на рынке, которые могут привести к уменьшению ожидаемой рыночной доли, а следовательно – ожидаемых доходов. Замена в состоянии преодолеть этот недостаток ввиду краткого срока реализации.

Основная экономическая характеристика выражается именно в осуществлении в кратчайшие сроки инвестиционного намерения при сокращенных инвестиционных расходах.

Ж. Продажа – применяется с целью достижения быстрой ликвидности, особенно в случаях, когда предлагаемая недвижимая собственность пользуется спросом на рынке. При этой форме продавец переводит собственность на имя покупателя после получения договоренной между ними цены:

Чаще всего применяется владельцем с новой инвестиционной целью или при отсутствии объекта, на который он может обменять собственный. Для осуществления продажи в большинстве случаев собственник пользуется услугами посредника.

При принятии личного решения о продаже наиболее важным моментом является определение цены недвижимого объекта [6, с.15-20; 7, с.34]. Это возможно при хорошем знании соответствующего рынка в результате длительного его изучения или после консультаций с брокерами.

Очень часто продавцы поручают оценку лицензированному оценщику. Если продавец стремится к более высокой цене по сравнению с ценой при рыночном исследовании, необходимо, чтобы он продолжил наблюдение за рынком. Это возможно, так как очень часто мотивом для продажи является получение максимальной цены.

Продажа обладает следующими преимуществами:

1) быстрая ликвидность и аккумулирование финансовых ресурсов;
2) возможность прекращения процесса накопления потерь, при котором объект недвижимости, торговый или производственный, ввиду различных внутренних или внешних причин терпит убытки. В подобных случаях правильное решение – продажа;
3) дает возможность изменения рыночной позиции. Немало инвестиционных идей появляются в результате последующего развития рынка и вместе с этим появляется потребность в новом продукте или услуге. Именно там имеют место аккумулированные свободные средства.

Продажа является формой использования недвижимой собственности, которая обслуживает реализацию множества инвестиционных идей на отраслевом или национальном уровне. Созданы и функционируют структуры, которые призваны обслуживать весь процесс купли-продажи.

Объекты продажи могут быть разнообразными. Речь идет о готовом строительном продукте, незаконченном строительстве, функционирующих и нефункционирующих объектах, инвестиционных проектах и т. п. Посредством продажи осуществляется и имущественное перераспределение. Она является наиболее активной формой рынка

недвижимой собственности.

Продажа характеризируется сравнительно быстрым аккумулированием средств для финансирования новых идей.

Все описанные формы использования недвижимой собственности способствуют улучшению эффективности ее функционирования. Каждая форма оформляется договором между двумя сторонами или актом о замене недвижимой собственности.

Так определяются обязанности обеих сторон, которые могут быть разного характера – экономического, финансового, правового или организационного.

Автор считает необходимым провести анализ динамики продаж и сдачи объектов недвижимости.

Данные, используемые в статье, касаются продажи и сдачи недвижимости на двух наиболее динамично развивающихся рынках недвижимой собственности в Болгарии – в Варне и Софии. Использованная статистическая информация заимствована из представительных источников и обобщена автором (табл. 1, табл. 2, табл. 3) [8, с.205-263].

Таблица 1

Средняя годовая цена за квадратный метр жилой площади - лв/кв.метър						
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Для страны	738.04	846.52	1091.24	1363.48	1072.22	963.86
Для Варны	1198.08	1316.00	1762.63	2116.88	1816.33	1579.03
Для Софии	1222.38	1341.79	1813.17	2329.88	1737.63	1568.81

Таблица 2

Средняя цена платы за наем кв.м по жилым районам для г. Варны					
Жилой район	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.
Бриз	5,20 €	4,23 €	4,11 €	-18,65%	-2,91%
Виница	3,70 €	3,06 €	2,97 €	-17,30%	-2,90%
Вл. Варненчик	4,13 €	2,81 €	2,61 €	-31,96%	-7,10%
Възраждане	3,22 €	3,24 €	3,10 €	0,62%	-4,28%
Гръцка махала	6,60 €	4,43 €	4,17 €	-32,88%	-5,98%
Електрон	5,08 €	3,97 €	3,68 €	-21,85%	-7,38%
Идеален център	5,69 €	4,86 €	4,70 €	-14,59%	-3,34%
Ик. университет	6,14 €	6,26 €	5,71 €	1,95%	-8,76%
Колхозен пазар	5,08 €	3,92 €	3,75 €	-22,83%	-4,35%
Левски	4,64 €	4,05 €	3,94 €	-12,72%	-2,80%
Мед. университет	5,61 €	3,73 €	3,83 €	-33,51%	2,78%
Младост	4,27 €	3,59 €	3,39 €	-15,93%	-5,50%
ОКРБ	4,85 €	3,72 €	3,62 €	-23,30%	-2,77%
Спортна зала	5,14 €	4,43 €	4,22 €	-13,81%	-4,79%
ЛК Тракия	4,61 €	4,23 €	3,93 €	-8,24%	-7,07%
Трошево	4,37 €	3,14 €	3,07 €	-28,15%	-2,16%
Цветен квартал	3,38 €	3,48 €	3,42 €	2,96%	-1,78%
Център	4,99 €	4,48 €	4,32 €	-10,22%	-3,66%
Широк център	4,27 €	3,61 €	3,60 €	-15,46%	-0,37%

Таблица 3

Средняя цена платы за наем кв.м по жилым районам для г. Софии

Жилой район	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2009 г. против 2008 г.	2010 г. против 2009 г.
Борово	4,70 €	4,21 €	4,23 €	-10,43%	0,56%
Витоша	5,12 €	4,72 €	4,42 €	-7,81%	-6,44%
Връбница	3,86 €	3,09 €	3,14 €	-19,95%	1,49%
Гео Милев	4,73 €	5,25 €	4,96 €	10,99%	-5,59%
Гоце Делчев	4,61 €	4,90 €	4,71 €	6,29%	-3,82%
Дианабад	5,74 €	4,29 €	4,39 €	-25,26%	2,40%
Дружба	4,73 €	4,77 €	4,50 €	0,85%	-5,64%
Дървеница	4,72 €	3,93 €	3,96 €	-16,74%	0,88%
Лагера	5,18 €	4,24 €	4,12 €	-18,15%	-2,75%
Лозенец	6,28 €	4,86 €	4,70 €	-22,61%	-3,28%
Люлин	3,74 €	3,87 €	3,75 €	3,48%	-3,07%
Ман. ливади	4,93 €	4,80 €	4,39 €	-2,64%	-8,62%
Младост	5,13 €	4,61 €	4,67 €	-10,14%	1,38%
Надежда	4,29 €	3,71 €	3,57 €	-13,52%	3,72%
Овча купел	4,63 €	3,83 €	3,60 €	-17,28%	-6,07%
Редута	5,55 €	4,43 €	4,26 €	-20,18%	-3,83%
Света Троица	4,39 €	4,17 €	3,97 €	-5,01%	-4,79%
Стрелбище	5,58 €	5,21 €	4,99 €	-6,63%	-4,15%
Студ. град	5,36 €	5,09 €	4,80 €	-5,04%	-5,72%
Център	6,78 €	5,42 €	5,36 €	-20,06%	-1,13%

Данные в вышеуказанных таблицах показывают, что движение продаж недвижимого имущества и его сдачи разное. Разница в этих двух формах использования недвижимой собственности существует и по отношению к отдельным городам. Например, в Варне средние цены продаж за кв. метр жилой площади составляют 2116,88 лв., а плата за наем движется в между 3,22 евро за кв. метр и 6,60 евро за кв. Метр в 2008 г. В 2009 г. продажная цена соответственно составляет 1816,33 лв. за кв. метр, а плата за наем варьируется от 2,81 евро до 6,26 евро за кв. метр.

Данные за 2010 г.: цена – 1579.03 лв. за кв. метр, а уровень платы за наем колеблется от 2,61 евро за кв. метр до 5,71 евро за кв. метр.

Для Софии данные выглядят следующим образом: в 2008 г. продажные цены составляют 2329,88 лв. за кв. метр, в то время как уровень платы за наем в отдельных жилых районах колеблется между 3,74 евро за кв. метр и 6,78 евро за кв. метр. В 2009 г. соответственно цена – 1737,63 лв. за кв. метр, а плата за наем – от 3,09 и 5,42 евро за кв. метр. В 2010 г. уровень цены – 1568,81 лв. за кв. метр, а плата за наем – в рамках от 3,14 до 5.36 евро на кв. метр.

Для анализа более ясную картину дает рост динамики платы за наем и реализованные цены продаж. Снижение платы за наем варьируется в Варне от 18 – 20 % за 2009г. при 4 – 5 % в 2010 г., соответственно в Софии – от 16 до 17 % в 2009 г. при 3 – 4 % в 2010 г. Рост цен продаж за кв. метр в обоих исследуемых городах соответственно составляет: в Варне -15% за 2009 г. и -13% за 2010 г., а в Софии – -26% за 2009 г. и -10% за 2010 г.

Данные убедительно показывают, что темпы снижения цен продаж значительно выше, чем темпы снижения платы за наем. Можно сделать вывод, что исследуемый период создает более благоприятные условия для сдачи недвижимого имущества, чем для их продажи.

Проявление подобного состояния продиктовано множеством предпосылок, более

важные из которых в конкретном случае по мнению автора:

1) наличие мирового финансового кризиса, который негативно повлиял на инвестиции, особенно в сфере недвижимой собственности. В этих условиях рынок недвижимой собственности отличается очень низким привлеченным инвестиционным интересом. В больших городах и областных центрах повысилось количество в основном незаконченных жилых домов, которые остались без покупателей или инвесторов. Это затруднило и ввод этих зданий в эксплуатацию. Повысилось недоверие к строительным предпринимателям как со стороны банковской системы, так и со стороны клиентов. Таким образом затруднения дополнительно усугубили и без того тяжелое состояние. Наличный денежный ресурс в предпринимательских организациях быстро уменьшался. В созданной таким образом среде участники рынка были вынуждены искать другие формы, которые вывели бы их из неблагоприятного положения;
2) к концу 2008 г. и началу 2009 г. вопреки неблагоприятным условиям ценой многих усилий была закончена значительная часть объектов, находящихся в затруднительном положении. Это выполнение осуществилось другим путем – путем принятия дополнительных обязательств со стороны строительных предпринимателей, путем продажи предпринимательских фирм частями или целиком и др. Один из вариантов достижения известной стабильности или увеличения поступлений – это повышение использования наличных активов. Речь идет об их сдаче внаем, учреждении права на пользование, концессии и т. п. В состав этих активов безусловно входят введенные в эксплуатацию, но нереализованные объекты, значительная часть которых – жилые дома. Подобные меры применяются относительно объектов торгового назначения и объектов в сфере услуг и т. д. Таким образом, ввиду создавшихся обстоятельств на рынке строительные предприниматели ориентировались не на продажу, как это делали ранее, а на управлению нереализованными объектами. Процесс управления активами мог бы продолжаться долгое время или закончиться выгодной продажей. Пример показывает, что объект недвижимости может перейти через несколько форм использования в течение своего жизненного цикла. Это движение следует считать естественным и эффективным, особенно, когда оно обусловлено стремлением повышения доходности;
3) свертывание инвестиционного интереса – предпосылка, которая для потребителей означает, что их потребности в строительных продуктах могут быть удовлетворены не только путем покупки. Купля-продажа не всегда является самым целесообразным вариантом. Возникшая потребность может быть удовлетворена и посредством других форм пользования – съема, учреждения права на пользование, замены и др., которые не привлекают серьезный финансовый ресурс в отличие от купли-продажи. В период кризиса они реализуют преимущества, которые предпочитаются и продавцами, и покупателями. Создавшаяся таким образом ориентация потребления изменила в определенной степени структуру рынка недвижимой собственности, адаптируя его к трудным кризисным условиям.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Проведенный анализ показывает, как две из основных форм использования недвижимой собственности предлагают различные возможности увеличения доходности и эффективности существования строительного продукта.

В этом смысле инвесторы и строительные предприниматели, будучи участниками рынка недвижимой собственности, имеют возможность непрерывно улучшать комбинирование форм использования недвижимой собственности в зависимости от изменения и состояния рынка. В этом отношении можно сделать следующие рекомендации:

1) определение периода окупаемости по отношению к каждому конкретному недвижимому имуществу сообразно:

– реально сделанным расходам;
– инвестиционной программе;
– планируемым поступлениям от продаж;

2) исчисление доходности, следовательно и времени окупаемости конкретного недвижимого имущества. Оба показателя – переменные величины и зависят от динамики рынка, но всегда их можно проанализировать и прогнозировать. Например в период 2006–2008 гг. срок окупаемости объектов недвижимости варьируется от 7 до 10 лет сообразно доходности, а сейчас в данный момент – 14–16 лет ввиду общего спада экономики. При продолжительной неблагоприятной тенденции доходности необхдимо заменять одну форму использования другой, обеспечивающей более высокую доходность при ее применении на рынке;
3) достижение непрерывности доходов. Недвижимое имущество стоит дорого, на его содержание затрачиваются значительные средства, притом постоянно, даже в периоды, когда объект недвижимости не используется. Следовательно, требуются непрерывность эксплуатации и постоянство доходности объекта;
4) связь применяемой формы использования с предназначением объекта. Не все объекты недвижимой собственности к определенному моменту одинаково представлены на рынке. Продавцы, покупатели, пользователи чаще всего проявляют разные интересы, которые определяются спросом и предложением в конкретный момент;
5) замена формы использования должна осуществляться после углубленного исследования рынка с точки зрения состояния и прогноза. Изучение необходимо ввиду одной из особенностей строительного продукта, а именно – его высокой цены. Оно обязательно, не зависимо от того в какой из формы находимся и какие действия предпринимаем относительно недвижимой собственности – каждое действие имеет инвестиционный характер.

Таким образом, экономически правильное применение различных форм использования недвижимой собственности может привести к их эффективностому использованию в течение всего жизненного цикла.

Применение указанных мер могло бы подготовить владельцев и покупателей недвижимости к работе в динамичных экономических условиях на пути к достижению более высокой доходности.

Список использованной литературы

1. Закон за собствеността – изм. ДВ бр.6 от 23 януари 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lex.bg/laws/ldoc/2122102787.
2. Венедиков П. Система на българското вещно право / П. Венедиков – С.: Трето преработено издание под общата редакция на проф. Витали Таджер,1990. – 181 с.
3. Закон за държавната собственост – изд. ДВ бр.44 от 21 май 1996 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133874689.
4. Закон за концесиите – изд. ДВ бр. 36 от 2 май 2006 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://lex.bg/laws/ldoc/2135523562.
5. Закон за арендата в земеделието – изд. ДВ бр. 82 от 27 септември 1996г. [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2133894145.
6. Даковски Ц. Недвижима собственост: [1 част.] / Ц. Даковски. – София, 2000. – 236 с.
7. Илиев П. Недвижима собственост в България / П. Илиев. – Варна, 2005. – 130 с.
8. НСИ Статистически годишник. – София. 2010. – 315 с.

Принята в печать 04.06.2011

УДК: 331.556

Цевух Ю.О.

РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У КРАЇНАХ ЄВРОПИ

У статті досліджено процес міжнародної трудової міграції в Європі, починаючи з XIX ст. Проаналізовано міграційні потоки між країнами до і після розширення ЄС у 2004 і 2007 роках. Висвітлено соціально-економічні аспекти нових реалій міграції; розглянуто наслідки міграції і її вплив на європейські ринки праці.

The article provides a historical overview of migration trends in Europe since XIX century. The author analyzes migration flows before and after EU enlargement in 2004 and 2007. The study assesses the socio-economic aspects of this new migration reality; it considers the consequences of migration and its influence on European labor market.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Міграція в країнах ЄС займає одне з ключових місць в дискусіях на державному і міжнародному рівнях, притягуючи все більше уваги дослідників і політиків. Глобалізація, інтеграційні процеси в ЄС, відмінності в соціально-економічному розвитку країн стимулюють переміщення населення в Європі. У XXI столітті міграційні процеси суттєво впливають на чисельність проживаючих людей в окремих країнах і регіонах.

Так, приріст населення ЄС відбувається більшою мірою за рахунок міграції, ніж за рахунок природного приросту. Станом на 1 січня 2010 року природний приріст населення ЄС-27 склав 0,5 млн. осіб, у той час, як чиста міграція склала 0,9 млн. осіб, у тому числі в Єврозоні 0,3 млн. і 0,6 млн. відповідно [1].

Створення и подальше розширення ЄС трансформували напрямки міграційних потоків на території Європи, створивши нові можливості мобільності населення і перспективи для подальшої інтеграції всього континенту в єдиний економічний простір. Разом з тим з розширенням Союзу у 2004 і 2007 рр. серед населення старих країн-членів виникли побоювання, що потоки мігрантів з країн, що приєдналися, хлинуть в країни ЄС-15; це спровокувало введення більш жорсткої іммиграційної політики західноєвропейських країн. Однак, як свідчать дослідження [2, с.1], такі заходи не зупинили мігрантів від в'їзду в ці країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різні аспекти розвитку міграційних процесів в країнах Європи висвітлені у роботах таких зарубіжних авторів, як: К. Циммерман, Р. Баррелл, Л. Таут, І. Молодікова, Дуглас С. Массей, Л. Бекер, П. Дженсен, К. Цимбос та ін., а також наступних дослідників із країн СНД: К. Щербакова, Н. Жукова, І. Івахнюк, О. Ступницький.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Протиріччя в оцінці позитивних і негативних змін в економічній, політичній, соціальній і культурній сферах внаслідок міграційних процесів обумовлюють актуальність теми і необхідність подальших досліджень економічного ефекту від міграції в ЄС.

Постановка завдання. Автор поставила за мету викласти результати власних досліджень розвитку міграційних процесів на Європейському континенті, зокрема в Європейському Союзі; провести аналіз впливу збільшення чисельності мігрантів на ринки праці країн походження і приймаючих країн.

Дослідження і розробка власних рекомендацій виконані автором на інформаційній базі таких джерел: M. Kahanec, K. F. Zimmermann, N. Diez Guardia, K. Pichelmann, D. S. Massey, И. Н. Молодикова, A. Solimano [2, с.5-15; 3, с.7-43; 4, с.10-53; 5; 6, с.2-30].

Виклад основного матеріалу дослідження. В середині XIX століття – періоду початку масової еміграції населення з Європи по сьогоднішній момент напрямки і форми

міграційних процесів країн Європи суттєво змінювалися. За різними оцінками, в період першої хвилі глобалізації приблизно 50 – 60 млн. чол. мігрували з Великої Британії, Німеччини, Скандинавських країн і пізніше з початку 1880-х рр. з Південної і Східної Європи, а також Росії в країни Північної і Південної Америки, Канаду, Австралію і Нову Зеландію [7, с.3; 3, с.4].

Приблизно до 20-х рр. XX ст. країни Європи із переважаючим фактором виробництва та праці були переважно країнами еміграції (табл. 1), у цей період найбільша кількість мігрантів залишили Британські острови, Італію, Австро-Угорщину, Німеччину, Іспанію [4, с.2, 36]. Мобільності населення сприяли низькі тарифи, відкритість кордонів для товарів і капіталу, ліберальна міграційна політика приймаючих країн.

Таблиця 1

Міжконтинентальна еміграція
з Європейських країн за період 1846-1924 рр.

Регіон і країна	Кількість емігрантів, тис. осіб	% від усіх емігрантів	% від населення країни у 1900 р.
Австро-Угорщина	4878	10,0	10,4
Бельгія	172	0,3	2,6
Британські острови	16974	34,9	40,9
Данія	349	0,7	14,2
Фінляндія	342	0,7	12,9
Франція	497	1,0	1,3
Німеччина	4533	9,3	8,0
Італія	9474	19,5	29,2
Нідерланди	201	0,4	3,9
Норвегія	804	1,7	35,9
Португалія	1633	3,4	30,1
Росія-Польща	2551	5,3	2,0
Іспанія	4314	8,9	23,2
Швеція	1145	2,4	22,3
Швейцарія	307	0,6	13,3
Всього в Європі	48174	99,2	12,3

Період з 1914 по 1945 рр. був періодом різкого зниження темпів глобалізації, внаслідок економічних наслідків війн, високих темпів інфляції, економічної депресії і політичної нестабільності [3, с.4]. На початку 1920-х рр. уряд США зробив спробу скоротити потоки мігрантів з Європи, впровадивши більш жорсткі заходи міграційної політики, які переспрямували ці потоки в Аргентину і Бразилію [7, с.1-3].

Після Другої світової війни ситуація з міграцією в Європі різко змінилася: бурхливий розвиток економік Європейських країн (Великої Британії, Франції, Німеччини, Данії, Бельгії, Швейцарії, Люксембурга, Нідерландів і країн Північної Європи) вимагав великої кількості робітників, але цей попит не міг бути вдоволений на національному рівні, що спричинило залучення робочої сили з Іспанії, Португалії, Італії, Греції, Югославії, Туреччини, Північної Африки.

Таким чином, з середини XX ст. західноєвропейські країни перетворилися у приймаючі і основним напрямком переміщення населення в Європі стало з Півдня на Північ.

Активне використання залученої робочої сили дало можливість країнам імміграції відновити і розвинути промислові галузі, а також підтримувати відносно низький рівень оплати праці і не поліпшувати умови праці, однак при цьому іноземні робітники працювали у важких умовах і їхнє перебування регулювалося жорсткою міграційною

політикою.

Упродовж 1960-х рр. міграційна політика країн Західної Європи зазнала змін: із покращенням економічної ситуації у більшості Європейських країн і зміною політичного середовища візовий режим був спрощений, також дозволено перебування членів родин трудових мігрантів на території приймаючих країн.

Але з початком нафтової кризи у 1973 р. уряди західноєвропейських країн різко скоротили залучення робочої сили з інших країн і колоній, знову посиливши міграційну політику і зробивши спробу повернути на батьківщину перебуваючих на їх території мігрантів.

Тим не менш, здійснити це виявилося досить складним завданням через возз'єднання сімей, яке відбувалося в той час. Зростанню чисельності мігрантів також сприяли більш висока фертильність мігрантів, збільшення потоків біженців і шукачів притулку.

Отже, у 1970-ті рр. потоки чистої міграції в країни Західної Європи в середньому склали 240 тис. осіб щорічно [3, с.5]. Щоб захистити національні ринки праці від напливу іноземної робочої сили, деякі західноєвропейські країни (наприклад, Німеччина) впровадили додаткові обмеження на використання іноземних робітників і маргінальний статус для них. Однак така практика не відповідала реальним міграційним тенденціям і потребам ринків праці [5].

До кінця 80-х рр. XX ст. напрямки міграційних потоків також зазнали змін, переважаючим стало переміщення населення між Європейськими країнами, в основному зі Сходу на Захід. З розвитком економік Південних Європейських країн, таких, як Італія, Іспанія, Португалія та ін., вони набули статус приймаючих [4, с.4]. У зв'язку із кардинальними політичними і економічними змінами в країнах Центральної і Східної Європи наприкінці1980-х – початку 1990-х рр., такими як падіння залізної завіси, посилення інтеграційних процесів, війни і етнічні конфлікти, приток мігрантів в країни сучасного ЄС різко збільшився [3, с.6].

Підписання Маастрихтського договору у 1992 р. сформувало єдиний економічний і політичний простір західноєвропейських країн, створивши внутрішню безвізову зону і буферну зону навколо. Таким чином, відбулася легалізація мігрантів, які знаходилися на території ЄС, спростилося переміщення всередині Союзу і при цьому посилився в'їзд мігрантів з третіх країн.

На думку дослідників, одним із факторів зменшення кількості мігрантів, що прибували в західноєвропейські країни у 1993 – 1997 рр., було посилення заходів міграційної політики в низці приймаючих країн. При цьому незважаючи на такі заходи, упродовж 1990-х рр. чиста міграція по ЄС-25 в середньому склала 750 тис. осіб на рік [3, с.5-6; 5].

У зв'язку з посиленням контролю над зовнішньою міграцією і попередженням проникнення небажаних мігрантів відбулася поляризація країн на «зони різних типів сусідства» (zones of different types of neighborhood) по відношенню до ЄС [5; 8, с.61-68]: «приймаючі країни центру ЄС», «країни периферії центру ЄС», «країни розширеного ЄС», «країни – кандидати» (на той час Румунія, Болгарія, Хорватія), «країни перетину двох міграційних систем Західноєвропейської та Євразійської» (Сербія, Чорногорія, Македонія, Молдова, Україна, Білорусь).

Остання група є найбільш складною в ракурсі регулювання міграційних потоків у ЄС, оскільки країни, що до неї входять, є постачальниками як легальних, так і нелегальних мігрантів внаслідок складної економічної і політичної ситуації, яка в них склалася. Із розширенням Євросоюзу у 2004 і 2007 рр. в країнах ЄС-15 посилилися побоювання, що більш низький рівень оплати праці, зайнятості і економічного розвитку спровокує збільшення потоків мігрантів з ЄС-10 на західноєвропейські ринки праці.

Наприклад, у 2004 році мінімальна заробітна платня в Литві була у 9 разів нижче, ніж

в таких країнах ЄС-15, як Люксембург, Нідерланди, Велика Британія, Франція [9, с.204]. Безумовно, відкриття кордонів потягло за собою збільшення мобільності населення працездатного віку із нових країн-членів в старі; у роки розширення ЄС показник чистої міграції по ЄС-15 суттєво зростав (рис. 1).

У нових країнах-членах кількість громадян, що знаходилися за кордоном, також зростала. За три роки, з початку 2004 до початку 2007 рр., кількість поляків, що знаходилися за межами країни, збільшилася у 3 рази, зі 180 тис. до 540 тис. чол. [2, с.10].

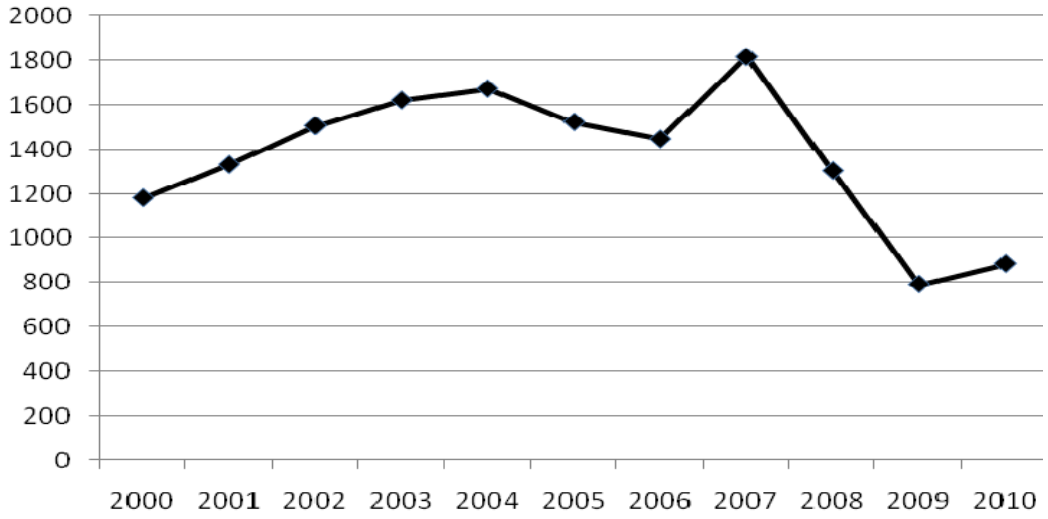


Рис. 1. Чиста міграція в країнах ЄС-15, тис. осіб [10]

За різними прогнозами, після розширення Євросоюзу кількість мігрантів з ЄС-10 до ЄС-15 могла скласти 2-4% або навіть 7-8% населення нових країн-членів [2, с.6]. Однак, як свідчить практика, існує певна різниця між кількістю людей, що планують еміграцію, і тим, скільки насправді мігрують.

Тим не менш, задля заспокоєння суспільної думки майже в усіх країнах ЄС-15 були введенні деякі обмеження для іммігрантів із нових країн-членів (окрім Кіпру і Мальти), які шукали роботу. Згідно з «Договорам про приєднання» (Accession Treaty), до нових країн-членів були запроваджені міграційні режими чотирьох типів [6, с.7-9]:

- обмежувальний (був введений Бельгією, Данією, Німеччиною, Грецією, Фінляндією, Францією, Люксембургом, Іспанією) – вимагав від іммігранта отримати дозвіл на працю, який видавався лише за умови, що на певну вакансію не претендують громадяни ЄС-15;
- обмежувальний з певною квотою працівників з ЄС-8 (був введений в Австрії, Італії, Нідерландах, Португалії);
- загальний доступ до ринку праці з обмеженими вигодами (запровадили Ірландія і Велика Британія);
- вільне переміщення працівників було введено тільки Швецією.

У дослідженнях підкреслюється [6, с.10-15], що країни, які ввели загальний доступ до своїх ринків праці, змогли заповнити вільні вакансії за допомогою мігрантів, а через рік після розширення Союзу було підраховано, що Велика Британія отримала фінансові надходження від додаткової робочої сили в обсязі 500 млн. фунтів стерлінгів.

В останні роки кількість зовнішніх мігрантів і людей, що мігрують у межах ЄС, постійно збільшується.

У 2009 році кількість іноземців, що проживали в країнах ЄС-27 склала 31,9 млн. осіб або 6,4% населення, з яких 11,9 млн. – громадяни іншої країни ЄС-27, а 7,2 млн. походили з інших країн Європи. У 2008 році аналогічні показники склали 30,8 млн. осіб або 6% населення, з яких 11,3 млн. були мешканцями іншої країни ЄС-27, а 6 млн. походили з

інших Європейських країн [11; 12].

Серед позитивних наслідків розширення Євросоюзу у 2004 і 2007 рр. дослідники відмічають зниження тиску на національні ринки праці і зниження рівня безробіття у всіх нових країнах-членах ЄС; суттєве зниження останнього показника відбулося в Чеській Республіці, Болгарії, Литві, Латвії, Естонії (рис. 2).

Також слід відзначити, що кваліфіковані працівники повертаються на батьківщину, підвищивши свій професійний рівень. Країни походження отримують від мігрантів грошові перекази, які є істотним джерелом доходу для населення цих країн.

Потоки грошових переказів є значно вищими всередині ЄС-27, ніж з інших країн, більше 60 відсотків переказів надходять з країн-членів Союзу. Основними країнами, що отримують найбільшу частку грошових переказів від інших членів ЄС, є Румунія, Польща, Португалія, Іспанія.

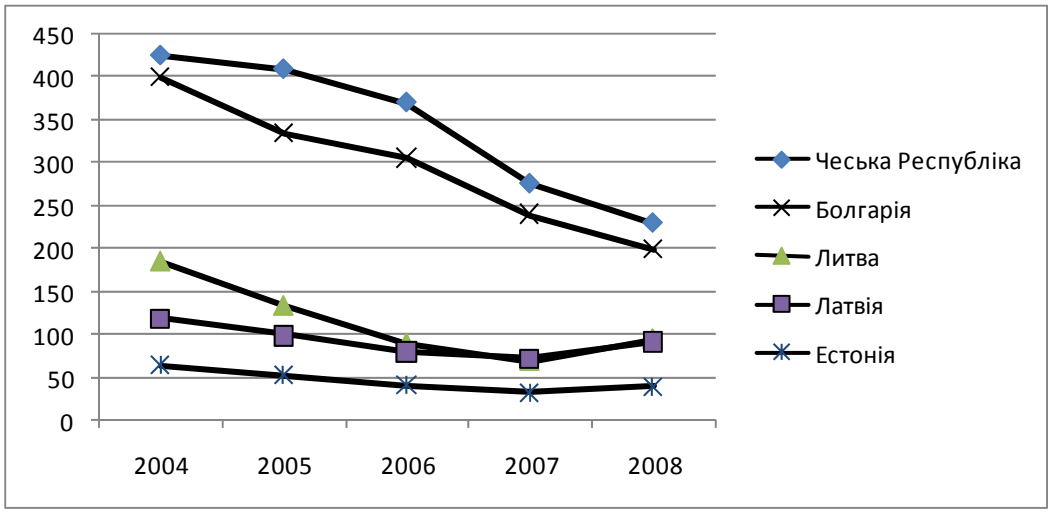


Рис. 2. Рівень безробіття в Чеській Республіці, Болгарії, Литві, Латвії, Естонії у 2004 – 2008 гг. [13]

Приймаючі країни багато в чому виграють від притоку мігрантів, оскільки останні прямують працювати в низькооплачувані сфери, в яких існує попит на їх послуги, і працювати в яких не претендують громадяни приймаючої країни [9, с.191].

Відбувається зниження податкового навантаження на працююче населення, це є дуже важливим моментом, оскільки однією з демографічних проблем Європи сьогодні є старіння населення.

Підраховано, що для оптимального функціонування пенсійної системи необхідно не менше трьох працюючих на одного пенсіонера, а для збереження колишнього рівня соціального забезпечення країнам Європи знадобиться залучати додаткові 370 тис. мігрантів щорічно [8, с.61].

Разом з тим, впливаючи на етнічну і соціальну структури населення, міграція нерідко тягне за собою конфлікти в місцях їх поселень. У країнах походження відтік кваліфікованої робочої сили може негативно позначитися на ринках праці.

Тим не менш, в деяких дослідженнях відмічається факт «циркуляції» кваліфікованої робочої сили – з її відтоком із країн походження підвищується приток з інших країн [2]. До того ж самі мігранти виграють від переселення в старі країни-члени ЄС.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розвиток міграційних процесів у країнах Європи пройшов низку етапів і супроводжувався як різким збільшенням, так і зменшенням кількості міграційних потоків під впливом економічного зростання або рецесії.

Особливий вплив на процес міграції в Європі мало розширення і впровадження безвізового режиму між країнами-членами ЄС.

Це змінило кількість мігрантів, характер і напрямки міграційних потоків в Європі. Можливо стверджувати, що розширення ЄС суттєво вплинуло на потоки мігрантів всередині Союзу. Збільшення кількості мігрантів проявляється в змінах демографічної ситуації на ринках праці країн походження і приймаючих країн, а також в політичній, культурній та інших сферах.

Дослідження доцільно продовжити у напрямі конкретизації і деталізації змін у міграційних процесах під впливом впровадження певних інструментів міграційної політики в країнах Євросоюзу, а також прогнозування наслідків міграції для певних верств населення.

Список використаної літератури

1. European demography / Eurostat newsrelease, 110/2010 – 27 July, 2010 [Electronic source]. – Access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu.
2. Kahanec M. Migration in an enlarged EU: A challenging solution? / M. Kahanec, K. F. Zimmermann / European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs // Economic paper 363. – March, 2009. – 56 p.
3. Labour Migration Patterns in Europe: Recent Trends, Future Challenges. By N. Diez Guardia and K. Pichelmann // European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Sept., 2006. – 50 p.
4. Massey D. S. Patterns and Processes of International Migration in the 21st Century / D. S. Massey // Paper prepared for Conference on African Migration in Comparative Perspective, Johannesburg, South Africa, 4-7 June, 2003. – 74 p.
5. Молодикова И. Н. Основные этапы и методы регулирования трудовой миграции в западноевропейских странах / И. Н. Молодикова // Население и общество. – № 121 – 122. – 11–24 августа 2003 [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://demoscope.ru/weekly.
6. Solimano A. Globalization, history and international migration: a view from Latin America / A. Solimano // Word Commission on the Social Dimension of Globalization, Policy Integration Department. Paper № 37. – July, 2004. – 33 p.
7. Molodikova I. Patterns of migration in Europe in the 21st Century. / I. Molodikova // Networking for sustainable spatial development of the European continent. European spatial planning and landscape, Moscow. Sept., 2005. – № 79. – P. 61–72.
8. Thaut L. EU Integration & Emigration Consequences: The Case of Lithuania / L. Thaut // International Migration, 2009. – Vol. 47 (1) – P. 191–233.
9. Net migration U.S. Census Bureau, Population Division [Electronic source]. – Access:http://www.census.gov/ipc/www/idb/region.php.
10. Traser J. Report on the free movement of workers in EU-25. Who's afraid of EU enlargement? / J. Traser, T. Venables / European Citizen Action Service. Belgium, August 2005. – 65 p.
11. Population of foreign citizens in the EU27 in 2008 Eurostat newsrelease. – 184/2009. – 16 December 2009 [Electronic source]. – Access: http://ec.europa.eu/eurostat/
12. Population of foreign citizens in the EU27 in 2009. – Eurostat newsrelease, 129/2010 – 7 September 2010 [Electronic source]. – Access: http://ec.europa.eu/eurostat.
13. Unemployment, general level // Laborsta Internet, an International Labour Office database on labour statistics operated by the ILO Department of Statistics [Electronic source]. – Access: http://laborsta.ilo.org.

Прийнято до друку 24.06.2011

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

УДК:330.142

Волощук Л.О., Церковна О.М., Скороходова Л.В.

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто основні підходи та методи оцінки інтелектуального капіталу підприємств, розповсюджені у світовій практиці. Визначено особливості, переваги та обмеження застосування розглянутих методів оцінки інтелектуального капіталу у діяльності до вітчизняних машинобудівних підприємств.

In the article basic approaches and methods of estimation of intellectual capital of enterprises are considered widespread in world practice. Features, advantages and limitations of application of the considered methods of estimation of intellectual capital, are certain in activity to the domestic machine-building enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення і функціонування економіки знань пов'язується зі зростаючою важливістю значення інтелектуального капіталу (ІК), який функціонує у якості вектора, що визначає напрямок інноваційного розвитку економіки і вважається провідним економічним ресурсом підприємства, що забезпечує створення стійких конкурентних переваг. Показник інтелектуального капіталу, який характеризує параметри потенціалу створення вартості, є надзвичайно важливим для підприємства, оскільки на сьогодні менша частина активів мають матеріальну форму у той час, як значно більша пропорція активів має нематеріальне походження. Інтелектуальний капітал займає виключне місце серед інших активів і потребує застосування особливих підходів з точки зору оцінювання.

У процесі формування в Україні ринкових відносин проблема розвитку інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства набуває все більш вагомого значення. Це пов'язано з необхідністю докорінної перебудови достатньо потужного виробництва. Зумовлено це тим, що застосування продуктів інтелектуальної праці визначає перехід до якісно нового типу економічного зростання та розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Оцінці інтелектуального капіталу присвячено наукові праці таких зарубіжних фундаторів економічної науки, як: Г. Берг, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Т. Стюарт, Е. Брукінг, Н. Бонтіс та інших. Зазначену проблему також досліджують вітчизняні фахівці: Г. Башнянін, П. Бережний, І. Болдирев, А. Гальчинський, А. Гапоненко, С. Злупка, М. Крупка, В. Кінах, С. Козинський, І. Комаров, В. Олейко, С. Панчишин, М. Паладій, В. Рач, К. Самарян, В. Семиноженко, В. Геєць, О. Бутнік-Сіверський, А. Чухно та ін.

В своїх працях вони визначають сутність та структуру інтелектуального капіталу, формують критеріальну базу і розробляють методичні підходи до його оцінки як у комплексі, так і за окремими його підсистемами й елементами, досліджують вплив ІК на розвиток та зростання вартості підприємств.

Проте, більшість з цих питань досі залишаються дискусійними. Так, ІК розглядають як з позицій ресурсного підходу як певну сукупність інтелектуальних ресурсів, так і з позицій потенційного підходу як здатності ефективно реалізовувати інтелектуальні ресурси; незважаючи на те, що ІК у стандартах, розроблених Міжнародною бухгалтерською федерацією (IFAC), пропонується розглядати як такий, що структурно складається з трьох основних блоків: людський капітал, капітал відносин з зовнішнім середовищем, структурний або організаційний капітал, існує низка альтернативних підходів до його структуризації.

Невизначеність сутності та структури ІК ускладнює вироблення єдиних підходів до його адекватної оцінки. Все це робить дослідження ІК як об'єкту управління, та, зокрема об'єкту оцінки, досі актуальними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні наукові і прикладні напрацювання зарубіжних фахівців, проблемою залишається застосування доробок світової теорії та практики оцінки ІК до умов функціонування вітчизняних підприємств. Можна сказати, що методологія оцінки інтелектуального капіталу підприємств в Україні знаходиться тільки на початку свого формування.

У результаті цього більшість підприємств ще не в змозі адекватно оцінити свої інтелектуальні активи та сформувати виважену стратегію управління інтелектуальним капіталом, що заважає отриманню підприємством додаткових конкурентних переваг.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження існуючих методів оцінки ІК, визначення їх переваг та обмежень в контексті їхнього застосування для оцінки інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств, зокрема машинобудівних.

Виклад основного матеріалу дослідження. За думкою Т. С. Мішустіної, інтелектуальний капітал машинобудівного підприємства як унікальна комбінація інтелектуальних ресурсів є основою динамічного потенціалу і впливає на формування його конкурентних переваг [1, с.122]. У цьому ствердженні спостерігається ресурсний підхід до визначення ІК. Проте, ІК розглядають й як сукупність відносин, що виникли у зв'язку з виробництвом, розподілом та споживанням інтелектуального продукту. Відповідно відрізняються й підходи до оцінки ІК, що відображається у системі методів та методик оцінки. Інтелектуальний капітал може оцінюватися взагалі або за сукупністю його складових. В першому випадку більшість методів оцінки виходить з того, що саме ІК впливає на різницю між балансовою та ринковою вартістю підприємства. В другому виникає проблема визначення складових ІК та методів їх оцінки.

А. М. Козирев [2, с. 11-12] визначає такі групи методів оцінки ІК:

1) методи прямого виміру інтелектуального капіталу – Direct Intellectual Capital methods (DIC). До цієї категорії відносяться всі методи, засновані на ідентифікації та оцінці в грошовій формі окремих активів або окремих складових ІК;
2) методи ринкової капіталізації – Market Capitalization Methods (MCM). Визначається як різниця між ринковою капіталізацією компанії та власним капіталом її акціонерів. Отримана величина розглядається як вартість її інтелектуального капіталу або нематеріальних активів;
3) методи віддачі на активи – Return on Assets methods (ROA). Відношення середнього доходу компанії до визначення податку за деякий період до матеріальних активів компанії – ROA компанії – порівнюється з аналогічним показником для галузі в цілому. Щоб розрахувати середній додатковий дохід від ІК, отримана різниця множиться на матеріальні активи компанії. Далі шляхом прямої капіталізації або дисконтування отриманого грошового потоку можна отримати вартість ІК компанії;
4) методи підрахунку балів – Scorecard Methods (SC). Ідентифікуються різні компоненти нематеріальних активів, генеруються та додаються індикатори та індекси в вигляді підрахунку балів або як графи. Застосування SC методів не передбачає отримання грошової оцінки ІК. Ці методи подібні методам діагностичної інформаційної системи.

Варто відзначити відносну близькість DIC та SC методів, а також MCM та методів ROA. В перших двох випадках рух йде від ідентифікації окремих компонентів ІК, в другому – від інтегрального ефекту. Методи типу ROA та MCM, які передбачають грошові потоки, доцільно використовувати при злитті компаній, в ситуаціях куплі-продажу бізнесу. Вони також можуть використовуватися для порівняння компаній в межах однієї галузі. С. І. Кравченко та О. В. Корнєва [3, с.56] методи оцінки інтелектуального капіталу умовно поділяють на три групи: якісні, кількісні та такі, що не можна віднести до цих груп (умовно названі нижче «інші»).

Якісні методи створювалися з метою аналізу структури інтелектуального капіталу та ролі окремих його елементів у функціонуванні підприємства. У свою чергу кількісні методи значною мірою покликані надати грошову оцінку інтелектуальним активам. До групи «інші» можна віднести нові методи, які покликані компенсувати недоліки кількісних, надавши можливість врахувати високу схильність інтелектуальних активів до коливання в ціні.

Історично першими та найбільш широкими за сферою застосування є якісні методи оцінки. До них відносяться Монітор нематеріальних активів К. Свейбі, метод збалансованих показників Каплана-Нортона та Навігатор «Skandia» Л. Едвінссона. Спільною рисою цих методів є їхня орієнтованість на прояснення структури інтелектуального капіталу.

Так, Монітор нематеріальних активів пов'язує елементи інтелектуального капіталу (зовнішню та внутрішню структуру – як організаційний капітал, та кваліфікацію – як індивідуальний) із чотирма характеристиками підприємства (швидкість зростання, інноваційність, ефективність, ризикованість). При цьому Монітор дозволяє одночасно проаналізувати ще й вплив матеріальної частини майна на ті ж сторони діяльності.

Майже одночасно з Монітором К. Свейбі в практику підприємств усього світу ввійшов метод Каплана-Нортона або метод оцінки по збалансованих показниках [4, с.16]. Система збалансованих показників Каплана-Нортона пов'язує між собою стратегічне бачення й оперативну роботу на основі аналізу таких аспектів діяльності підприємства, як стосунки із клієнтами, фінанси, внутрішні процеси та зростання.

У моделі Каплана-Нортона інтелектуальний капітал виступає як невід'ємна, інтегрована в стратегію частина майна підприємства. Нарешті, метод Навігатор «Skandia» [5, с.124], запропонований Л. Едвінсоном, полягає в оцінці досягнення цілей, але з урахуванням продуктивності компанії в процесі їхнього досягнення. Автор, розглядаючи підприємство через призму п'яти складових, а саме «фінанси», «клієнти», «працівники», «процеси» та «інвестування й розвиток», пропонує систему, яка дозволяє виявити неочевидні, скриті інтелектуальні активи.

Значне місце в науковій літературі і практиці посідають кількісні методи оцінки, які, у свою чергу, можна поділити на три самостійні підгрупи: витратні, доходні та ринкові.

Витратні методи ґрунтуються на визначенні суми фактичних витрат, понесених на створення інтелектуального активу. У вітчизняній практиці застосування витратних методів фактично зводиться до оцінки балансової вартості нематеріальних активів.

Приймається, що розрахована за бухгалтерськими стандартами балансова вартість інтелектуального (нематеріального) активу дорівнює його фактичній вартості. Таке твердження могло б бути справедливим для статичних активів, ринок яких є мало мінливим, однак інтелектуальний капітал постійно змінює свою вартість. Доходні методи оцінки спрямовані відкоригувати недоліки витратних. До цієї групи відносяться методи, зазначені у табл. 1.

Таблиця 1

Стисла характеристика основних доходних методів оцінки інтелектуального капіталу [4, с.28-34]

Назва методу	Основний показник	Сутність методу
1	2	3
Метод доданої економічної вартості (EVA)	$EVA = NOPAT - i \cdot NA$, де $NOPAT$ (Net Operating Profits After Taxes) – чистий операційний прибуток після виплати податків до виплати відсотків; i – вартість капіталу; NA – вартість чистих активів, обчислена за даними балансу	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати більший прибуток, ніж буде необхідно віддати власникові капіталу даного суб'єкта господарювання

Проводження таблиці 1

1	2	3
Метод розрахункової вартості нематеріальних активів (CIV)	$CIV = \sum_{t=1}^{n} \frac{\left(\overline{P_t} - \overline{R_t} \cdot \overline{BV_t}\right) \cdot (1-T)}{(1+i)^t}$, де $\overline{P_t}$ – середній прибуток суб'єкта господарювання за 3 попередні роки; $\overline{R_t}$ – середня рентабельність галузі за 3 попередні роки; $\overline{BV_t}$ – середня балансова вартість суб'єкта господарювання за той же період; t – номер року, за який здійснюються розрахунки; n – кількість років планового горизонту, на якому обчислюється вартість інтелектуального капіталу; T – ставка податків із прибутку; i – ставка дисконтування	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати додаткову, порівняно з середньо галузевим рівнем, рентабельність суб'єкта господарювання
Метод доходу на капітал знань (KCE)	$KCE = \sum_{t=1}^{n} \frac{\left(\overline{P_t}' - \overline{R_t}' \cdot \overline{BV_t}'\right) \cdot (1-T)}{(1+i)^t}$, де $\overline{P_t}'$ – середній прибуток суб'єкта господарювання за 3 попередні роки та 3 наступні (за прогнозом); $\overline{R_t}'$ – середня рентабельність галузі за той же період; $\overline{BV_t}'$ – середня балансова вартість суб'єкта господарювання за той же період	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати додаткову, порівняно з середньо галузевим рівнем, рентабельність суб'єкта господарювання, яка збережеться, щонайменше, ще впродовж трьох років
Метод інтелектуального коефіцієнту доданої вартості (VAIC)	$VAIC = ICE + CEE$, де ICE – продуктивний коефіцієнт інтелектуального капіталу; CEE – головний виробничий коефіцієнт. $ICE = \frac{VA}{hC} + \frac{(VA - hC)}{VA}$, де VA – різниця виторгу від реалізації і повної вартості сировини, напівфабрикатів та інших матеріалів, куплених для виробництва продукції; hC – повні витрати на зарплатню на підприємстві. $CEE = \frac{VA}{CE}$, де CE – балансова вартість активів	Вважається, що інтелектуальний капітал даного суб'єкта господарювання дорожчий за інтелектуальний капітал іншого, якщо VAIC даного суб'єкта більший за VAIC іншого

Як видно з табл. 1, доходні методи передбачають, що суб'єкт господарювання працює заради отримання прибутку, а вартість інтелектуального капіталу створюється його здатністю генерувати додатковий прибуток та додаткову рентабельність.

Методи ринкової підгрупи мають широке розповсюдження в світовій практиці. До основних методів цієї підгрупи відносяться методи, зазначені у табл. 2.

Таблиця 2

Стисла характеристика основних ринкових методів оцінки інтелектуального капіталу [4, с.23-28]

Назва методу	Основний показник	Сутність методу
1	2	3
Оцінка нематеріальних активів фінансовими методами (FiMIAM)	$V_{IC} = V_{NC} + V_{CC} + V_{SC}$, де V_{IC} – вартість інтелектуального капіталу; V_{HC} – вартість людського капіталу; V_{CC} – вартість клієнтського капіталу; V_{SC} – вартість структурного капіталу	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу створюється тільки незначною кількістю найбільш корисних активів, які обираються експертним методом та оцінюються на основі ринкового підходу
Метод співвідношення ринкової та балансової вартості (Market-to-Book Value)	$IC = n \cdot (MV_S - BV_S)$, де MV_S – ринкова вартість підприємства на одну акцію; BV_S – балансова вартість на одну акцію; n – кількість акцій	Вважається, що вартість інтелектуального капіталу залежить від перевищення ринкової вартості над балансовою
Метод q-індексу Тобіна	$q = \frac{MV}{RA}$, де RA – вартість заміщення активів	Вважається, що капітал суб'єкта господарювання, індекс якого більший за індекс конкурента, дорожчий, ніж у конкурента

Усі методи ринкової підгрупи передбачають наявність конкурентного ринку, на якому діє підприємство, та ґрунтуються на тому, що результатом існування інтелектуального капіталу для організації є її підвищена, порівняно з конкурентами, ринкова вартість.

Проте, при застосуванні цих методів у практиці вітчизняних підприємств постає проблема визначення ринкової вартості активів підприємства в цілому та їх інтелектуальної складової зокрема.

З метою відображення різниці між ринковою та балансовою вартістю активів підприємства до звітності вітчизняних підприємств з 2009 року було введено статтю «Гудвіл».

Гудвіл – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між ринковою ціною та балансовою вартістю активів підприємства як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів, нових технологій тощо [6, с.14].

Ця стаття втілює в собі ринковий підхід до оцінки вартості ІК (згідно ринкових методів оцінки ІК його вартість являє собою різницю між ринковою та балансовою вартістю активів підприємства).

Таким чином, за даними фінансової звітності підприємств вартість ІК теоретично можливо оцінити за підсумком статей балансу: нематеріальні активи, інші нематеріальні активи, гудвіл [7, с.14].

$$\text{ІК} = \text{Нематеріальні активи} + \text{Гудвіл} + \text{Інші нематеріальні активи} \quad (1)$$

Проте, гудвіл як об'єкт бухгалтерського обліку виникає лише при придбанні або приватизації підприємств.

Отже, для більшості вітчизняних підприємств машинобудування, що не підлягли поглинанню та перепродажу, його вартість не може бути визначена. Відповідно, оцінка ІК за даними фінансової звітності знову зводиться до оцінки вартості нематеріальних активів за витратним методом.

Висновки і перспективи подальших розробок. Світова теорія та досвід пропонують широкий спектр підходів та методів оцінки інтелектуального капіталу.

Їх використання в практиці вітчизняних підприємств можливе, але потребує адаптації існуючих моделей та методик, формування відповідної інформаційної бази в сфері статистичного, фінансового та управлінського обліку, формування механізму оцінки ринкової вартості підприємств, зокрема тих, що є не активними учасниками вітчизняного фондового ринку.

Для того, щоб інтелектуальний капітал став однією з порівняльних характеристик підприємств, що впливатиме на оцінку його інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності, певні методики його оцінки мають бути не тільки адаптовані до вітчизняної практики, а й стандартизовані на рівні певних стандартів обліку та оцінки.

Список використаної літератури

1. Мішустіна Т. С. Інтелектуальний капітал як фактор конкурентоспроможності машинобудівних підприємств / Т. С. Мішустіна // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 2 (9). – С. 113–123.
2. Козырев А. Н. Экономика интеллектуального капитала. Научные доклады № 7(R) / А. Н. Козырев. – СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006. – 30 с.
3. Кравченко С. І. Оцінювання інтелектуального капіталу вищих навчальних закладів / С. І. Кравченко, О. В. Корнєва // Маркетинг і менеджмент. – 2011. – № 3. – С. 55–61.
4. Levy F. A simulated approach to valuing knowledge capital / F. Levy. – The George Washington University, 2009. – 189 p.
5. Edvinsson L. Intellectual Capital / L. Edvinsson, M. Malone. – N.Y.: Harper Collins Publisher, 1997. – 225 p.
6. Податковий Кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
7. Волощук Л. О. Проблеми відображення інтелектуального капіталу в структурі майна промислових підприємств / Л. О. Волощук, Л. В.Скороходова, Л. С. Петрова // Матеріали Другої науково-практичної інтернет-конференції «Проблеми ринку та розвитку регіонів України в 21 столітті» (Одеський національній політехнічний університет, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. 17-19 травня 2011). – Одеса: Вид-во «ВМВ», 2011. – С. 12–15.

Прийнято до друку 11.08.2011

УДК 336.003.12:664.61(477.74) **Коваленко Л.А.**

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Автором проведено аналітичне дослідження фінансової діяльності підприємств хлібобулочної промисловості Одеського регіону. Виявлено існуючі негативні тенденції розвитку. Надано пропозиції щодо поліпшення фінансово-господарської діяльності. Зроблено висновки щодо стану хліба та хлібобулочних виробів.

The author carried out analytical research of financial activity of the enterprises of the bakery industry of the Odessa region. Existing negative tendencies of development are revealed. Suggesting for financial and economic activity's improvement are presented. Conclusions concerning the status of bread and bakery products are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Питання управління фінансовою діяльністю та фінансовим станом промислових підприємств активно обговорюється серед науковців. Зараз існує необхідність розробки дієвих заходів щодо поліпшення фінансових результатів діяльності та підвищення фінансової стійкості стратегічно важливих підприємств, зокрема у виробництві хлібобулочних виробів. Тому, аналіз результатів діяльності підприємств хлібобулочної промисловості, виявлення негативних тенденцій розвитку та чинників, що їх спричинили, надасть можливість визначити найбільш достовірні та найефективніші способи і методи реагування й запобігання негативним наслідкам їх прояву.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розвиток методологічних та методичних засад оцінки фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання зробили такі українські науковці, як: М. Д. Білик, А. Е. Воронкова, В. М. Геєць, М. О. Кизим, В. В. Корнєєв, Л. А. Костирко, Р. О. Костирко, Ю. Г. Лисенко, Л. Г. Мельник, Т. В. Момот, А. М. Поддєрьогін, О. О. Терещенко, М. Г. Чумаченко, А. А. Чухно та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даний момент ділове середовище діяльності підприємств характеризується підвищенням складності й невизначеності. Це визначає й нові підходи до розробки загальної стратегії їх розвитку й, зокрема як її складовій, фінансовій стратегії. Розробці стратегії має передувати системний аналіз підприємницького середовища. Сьогодні найважливіша проблема будь-якого українського підприємства, що працює в ринкових умовах – це проблема його виживання й забезпечення безперервного розвитку. Ефективне розв'язання цієї проблеми укладається у створенні й реалізації конкурентних переваг, які значною мірою можуть бути досягнуті на основі науково розробленої ефективної стратегії розвитку підприємства.

Постановка завдання. Метою представленого дослідження є розгляд питань, пов'язаних з оцінкою фінансової діяльності підприємств хлібобулочної промисловості, виявленню тенденцій її зміни на протязі останніх років. На базі результатів аналізу визначити існуючі проблеми для прийняття рішень в формуванні стратегії розвитку підприємств хлібобулочної промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років стан хлібопекарської галузі характеризується спадом обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів, що пов'язано зі скороченням споживання, демографічною ситуацією в країні та збільшенням обсягів випікання хліба невеликими пекарнями, супер- та гіпермаркетами, а також домашніми господарствами (ці обсяги не обліковуються офіційними статистичними даними). У 2009 році в Україні вироблено 1755 тис. тон хлібобулочних виробів, що на 11,3%

менше, ніж у попередньому році (рис. 1). За 7 місяців 2010 року обсяг виробництва хліба становив 975 тис. тон (на 3,7% менше, ніж у 2009 році).

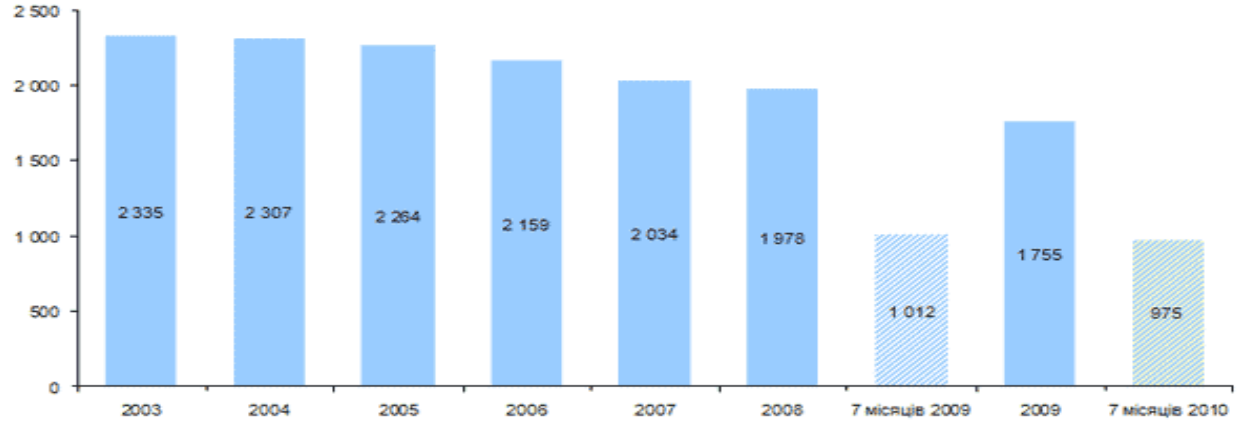


Рис. 1. Динаміка обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні, тис. тон [1]

Найбільшими виробниками хлібу та хлібобулочних виробів в Україні є 6-7 компаній, що контролюють майже половину ринку, кожна з яких концентрує виробничі потужності у певному регіоні.

Однією з найбільших компаній є «Хліб Києва» (займає 91% київського ринку і 13,5% – національного), «Хлібні інвестиції» (холдинг, до складу якого входять заводи у багатьох обласних центрах), ЗАТ «Укрзернопром» (основні потужності зосереджено у північно-східному регіоні) [1].

Південь України охоплює холдинг «ТіС», західні області – ПАТ «Концерн «Хлібпром» (питома вага обох компаній на українському ринку складає близько 6%).

Решта компаній (57% українського ринку) є досить дрібними та зосереджені на виробництві продукції для окремих населених пунктів або районів. До невеликих компаній належать такі підприємства, як: ВАТ «Коровай» (близько 3% національного ринку), ТОВ «Агросервіс 2000» (2,9% ринку) тощо [1].

Найбільші хлібзаводи займають, зазвичай, не більше, ніж 3% ринку, що пов'язано з нетривалим терміном реалізації продукції, внаслідок чого виробники можуть продавати хлібобулочні вироби тільки у своєму регіоні – географічне розширення реалізації збільшує транспортні витрати, а отже, і собівартість продукції, а також знижує якість продукції, що робить її менш конкурентоспроможною, порівняно з місцевою. Серед хлібзаводів можна виділити «Київхліб» (Хлібокомбінати №10, №11 – м. Київ), «Одеський Коровай» (Одеська обл.), «Вінницяхліб», ПАТ «Концерн «Хлібпром» (Вінницька обл.), «Черкасихліб» (Черкаська обл.), «Хліб» (Дніпропетровська обл.) та «Хлібзавод «Салтівський» (Харківська обл.) тощо [2].

В Україні немає єдиного механізму формування ціни на хліб, тому в різних регіонах ціна може значно відрізнятися. Найдешевший хліб виробляють у м. Києві, де галузь дотується з 2000 року. Також дотації отримують одеські виробники хліба, але при цьому хлібні вироби у південному регіоні найдорожчі. У більшості областей виробники не отримують дотацій від муніципалітетів, але підписали меморандум про непідвищення цін на «соціальні» сорти хліба. Незважаючи на такі заходи, у 2008 році відбулося суттєве підвищення цін на хліб та хлібобулочні вироби – загалом за підсумками року на 27,6% (рис. 2.), що, насамперед, викликано збільшенням собівартості продукції, у т.ч. внаслідок зростання цін на енергоносії. Також суттєво зросли фінансові витрати та збільшилася заборгованість за валютними кредитами, що залучалися для придбання імпортного обладнання, в результаті девальвації національної валюти [2].

У 2009 році ціни підвищували окремі виробники, які не переглядали ціни наприкінці 2008 року. У 2010 року ціни на хлібобулочні вироби зростали більш помірно, ніж у попередніх роках. У І кварталі 2010 року середній рівень роздрібної ціни на хліб пшенично-

житній становив 3,42 грн./кг (на 6,9% вище, ніж торік), на пшеничний – 3,49 грн./кг (на 9,0% більше, ніж торік), у II кварталі, відповідно, 3,50 грн. кг (+6,1%) та 3,56 грн./кг (+7,9%) [1].

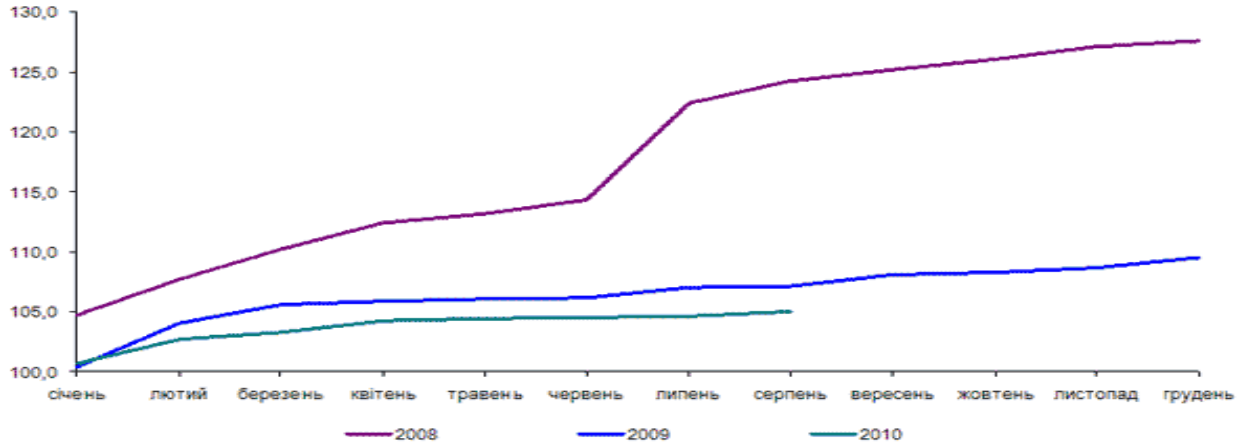


Рис. 2. Індекс цін виробників хлібу та хлібобулочних виробів в Україні у 2008-2010 рр., % [3]

Ринок хліба та хлібобулочних виробів Одеського регіону характеризується домінуванням великих підприємств, і така структура ринку сформувалася не як результат активної конкурентної боротьби. В економіці розвинутих країн значний обсяг збуту харчової продукції приходиться на дрібні підприємства. В Україні завдяки слабкій підтримці малого бізнесу суттєво стримується розвиток конкуренції на користь створення великих монополізованих структур [1]. На ринку хлібобулочної продукції Одеського регіону діють чотири великі оператори ринку, а саме: ВАТ «Одеський коровай», ТОВ ВКФ «Іларт» (хлібзавод № 3), ТОВ «Диполос», пекарні при супермаркетах. Також працює певна кількість міні-пекарень, які поставляють на ринок свою продукцію переважно через великі супермаркети та дрібні магазини. До особливої групи хлібних виробників слід віднести пекарні, засновані приватними власниками на базі створеної мережі супермаркетів ТОВ «Таврія-В».

Зважаючи на те, що ВАТ «Одеський коровай» є одним з найбільших представників хлібопекарської галузі на ринку Одеського регіону, вважаємо доцільним розглянути фінансові результати його діяльності у 2008-2010 рр. за основними показниками. Також слід наголосити на тому, що аналіз фінансового стану дозволяє визначити місце кожного підприємства на ринку й оцінити загальну економічну ситуацію в країні, регіоні або галузі.

На відкритому акціонерному товаристві «Одеський коровай» чисельність штатних працівників у 2010р. складаэ 1 191 особа. Основні показники діяльності наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз динаміки основних показників діяльності ВАТ «Одеський коровай» у 2008-2010 рр.

Найменування показника	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення.:			
	тис. грн.	тис. грн.	тис. грн.	2009р. до 2008р.		2010р. до 2009р.	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%
Чистий дохід	234 210	262 259	286 356	+28 049	+12,0	+24 095	+9,2
Чистий прибуток (+), збиток (-)	-23 339	+3 781	+916	+27 120	+116,2	-2 865	-75,8
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт)	161 564	175 935	200 845	+14371	+8,9	+24 910	+14,2
Валюта балансу	230 036	240 552	293 281	+10516	+4,6	+52729	+21,9
Необоротні активи	85 305	86 710	99 676	+1405	+1,6	+12966	+15,0
Оборотні активи	144 714	153 368	193594	+8654	+6,0	+40226	+26,2
Власний капітал	82 292	84 985	85 901	+2693	+3,3	+916	+1,1
Довгострокові зобов'язання	17 368	11 036	90 578	-6332	-3,6	+79542	+720,1
Поточні зобов'язання	128 773	140 075	110 919	+11302	+8,8	-29156	-20,8

Дані спостереження основних показників діяльності ВАТ «Одеський коровай» на протязі 2008-2010 років дозволяють зробити висновки щодо тенденції збільшення обсягів реалізації продукції з 234, 2 млн. грн. у 2008 році до 286.4 млн. грн. у 2010 році. Собівартість реалізованої продукції також має тенденцію до росту, але слід зазначити, що темпи приросту собівартості у 2010 році (14,2%) перевищують темпи приросту чистого доходу (9,2%).

Простежуються тенденції значного зростання валюти балансу з 230 млн. грн. у 2008 році. до 293 млн. грн. у 2010 році (темпи росту 127,4%). Зростання відбувається як по необоротним, так і по оборотним активам, але треба відмітити позитивну тенденцію щодо перевищення темпів зростання оборотних активів над необоротними.

В джерелах фінансування майна має місце тенденція до збільшення власного капіталу з 82,3 млн. грн. у 2008 році до 85,9 млн. грн. у 2010 році та значного збільшення довгострокових зобов'язань з 17,3 млн. грн. у 2008 році до 90,6 млн. грн. у 2010 році, тобто у 5,2 рази. Поточні зобов'язання навпаки знизилися з 128,7 млн. грн. у 2008 році до 110,9 млн. грн. у 2010 році.

Визначені тенденції сформували позитивну динаміку покращення чистого фінансового результату та перехід від збиткової діяльності у 2008 році до отримання чистого прибутку у 2009 та 2010 роках, хоча треба підкреслити зниження чистого прибутку у 2010 році у порівнянні з 2009 роком.

Формування чистого прибутку відбувається за рахунок усіх видів діяльності підприємства, тому аналітичне спостереження щодо тенденцій за фінансовими результатами кожного з них надає змогу визначити позитивні та негативні наслідки управлінських рішень в окремих видах діяльності підприємства [4, с.117-128].

Фінансові результати основної операційної діяльності (табл. 2) свідчать про її прибутковість на протязі 2008-2010рр. та значне зростання прибутку у 2009 році до 27.2 млн. грн. У 2010 році прибуток знижується у порівнянні з 2009 роком, але все одно він більше за показник 2008 року і дорівнює 22,5 млн. грн. У 2010 році має місце значне підвищення собівартості реалізованої продукції, темпи росту якої перевищують темпи росту чистого доходу, що саме і призвело до зменшення прибутку від основної операційної діяльності.

Таблиця 2

Аналіз фінансових результатів від реалізації продукції (основної операційної діяльності) «Одеський коровай» за 2008-2010 рр. (тис. грн.) [5, с.44-56]

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення (+, -)	
				2009 р. до 2008 р.	2010 р. до 2009 р.
Чистий доход від реалізації продукції	234 210	262 259	286 356	+28049	+24 095
Собівартість реалізованої продукції	161 564	175 935	200 845	+14371	+24 910
Адміністративні витрати	10 022	12 043	11 461	+2021	-582
Витрати на збут	40 306	47 045	51 574	+6739	+4 529
Прибуток (збиток) від реалізації продукції (ООД)	+22 318	+27 236	+22 476	+4 918	- 4 760

Оцінка динаміки та структури фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування, яка складається з суми результатів за всіма розглянутими вище видами діяльності (табл. 3) свідчить про прибуткову діяльність у 2009 та 2010 роках та збиткову у 2008 році

У структурі фінансового результату чітко простежується збільшення частки прибутку від основної операційної та іншої операційної діяльності та зниження частки збитку від фінансово-інвестиційної діяльності.

Таким чином, проведене аналітичне дослідження дозволяє зробити висновки про прибутковість основної операційної діяльності на протязі всього періоду 2008-2010рр. та

збитковій діяльності за фінансово-інвестиційною складовою. Хоча є позитивна тенденція до зниження збитку від фінансово-інвестиційної діяльності, який обумовлено на протязі всього періоду значними сумами витрат за статтею «інші фінансові витрати».

Таблиця 3

Оцінка динаміки та структури фінансових результатів від звичайної діяльності до оподаткування «Одеський коровай» за 2008-2010рр. [5]

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	тис. грн.	в % до підсумку	тис. грн.	в % до підсумку	тис. грн.	в % до підсумку
1.Фінансовий результат від реалізації продукції (ООД): (+), (-).	+22318	+96,63	+27236	718,8	+22476	+2161,2
2.Фінансовий результат від іншої операційної діяльності : (+), (-).	+3804	+16,47	-421	-11,1	+2 160	+207,7
3. Фінансовий результат від операційної діяльності: (+), (-). Ряд 1+ряд 2	+26122	+113,1	+26815	+707,7	+24636	+2368,8
4. Фінансові результати від фінансово-інвестиційної діяльності (+), (-).	- 49217	-213,1	-23026	-607,7	-23596	-2268,8
5. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування (+), (-).	-23095	100	+3789	100	+1040	100

Чистий фінансовий результат формується на базі фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування (табл. 4).

Таблиця 4

Аналіз динаміки чистого прибутку (збитку) ВАТ «Одеський коровай» у 2008-2010рр. [5]

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Зміна (+,-)	
				2009 р. до 2008 р.	2010 р. до 2009 р.
Фінансові результати до оподаткування – прибуток (+), збиток (-)	-23 095	+3 789	+1 040	+26 884	-2 749
Податок на прибуток від звичайної діяльності	244	-	312	-244	+312
Доходи з податку на прибуток від звичайної діяльності	-	-	188	-	+188
Фінансові результати від звичайної діяльності – прибуток (+), збиток (-)	-23 339	+3 789	+916	+27 128	-2 873
Надзвичайні доходи (+) витрати (-)	-	+5 -13	- -	+5 -13	-5 +13
Податки з надприбутку	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (+), збиток (-)	-23 339	+3 781	+916	+27 120	-2 865

Результати спостереження свідчать про позитивну тенденцію чистого фінансового результату ВАТ «Одеський коровай» на протязі 2008-2010 років.

Оскільки фінансова діяльність аналізованого підприємства є збитковою на протязі всього періоду, постає питання про її оцінку та виявлення неефективних управлінських рішень при формуванні структури капіталу щодо залучення позикового.

Дані спостереження свідчать про значне зростання джерел фінансування у продовж 2008-2010 років (на 63 млн. грн. або на 27%). Зростання обумовлено значним збільшенням

довгострокових зобов'язань у 2010р. (на 79 млн. грн.) та збільшенні власного капіталу за рахунок отриманих прибутків у 2009 та 2010 роках. При цьому у 2010 році відбувається значне зниження поточних зобов'язань (на 29 млн. грн чи на 21%). Власні оборотні кошти мають від'ємне значення, яке збільшується на протязі періоду.

Таблиця 5

Аналіз динаміки складу та структури джерел фінансування майна ВАТ «Одеський коровай» у 2008-2010 рр. [5]

Показаники	2008	2009	2010	Зміна		Т приросту,%	
				2009 р. до 2008 р.	2010 р. до 2009 р.	2009 р. до 2008 р.	2010 р. до 2009 р.
Загальна сума джерел фінансування у т.ч.:	230036	240552	293281	+10516	+52729	+4,6	+21,9
1. Власний капітал	82 292	84 985	85 901	+2 693	+916	+3,3	+1,1
- в % до всіх джерел	35,77	35,33	29,29	х	х	-0,44	-6,04
2. Зобов'язання підприємства	147 744	155 567	207 380	+7823	+51 813	+5,29	+33,3
- в % до всіх джерел	64,23	64,67	70.71	х	х	+0,44	+6,04
2.1.Забезпечення майбутніх витрат і платежів	1603	4456	5883	+2 853	+1427	+1,78	+32,0
-в % до зобов'язань	1,08	2,86	2.83	х	х	+1,78	-0,03
2.2. Довгострокові зобов'язання	17368	11036	90 578	-6 332	+79542	-3,6	+720,1
-в % до зобов'язань	11,76	7,09	43,68	х	х	-4,67	+36,6
2.3.Поточні зобов'язання	128773	140 075	110 919	+11 302	-29156	+8,8	-20,8
- в % до зобов'язань	87,16	90,05	53,49	х	х	+2,89	-36,6
3. Доходи майбут. періодів	-	-	-	-	-	-	-
- в % до всіх джерел	-	-	-	-	-	-	-
Власні обортні кошти	-3 013	-1 725	-13 775	+1 288	-12 050	х	х

Таким чином, на протязі періоду відбулися яке значні зміни щодо збільшення суми джерел фінансування майна, так і зміни їх структури у бік збільшення зобов'язань підприємства з 64% у 2008 році до 71% у 2010 році.

У структурі саме зобов'язань збільшується частка довгострокових та зменшується частка поточних зобов'язань, але на кінець 2010 року в ній превалюють поточні зобов'язання і становлять 53,5% від усіх зобов'язань підприємства.

Власний капітал підприємства, не зважаючи на зростання, зменшується у структурі всіх джерел. У структурі саме власного капіталу превалює частка іншого додаткового капіталу (58-55%) та нерозподіленого прибутку (25,8-28,7%) на протязі всього періоду.

Таким чином, проведене дослідження формування капіталу підприємства на протязі 2008-2010 років дозволяє зробити висновок про збільшення позикових коштів в структурі капіталу до 70%, більше половини яких (53%) припадає на поточні зобов'язання, які значною мірою формуються за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

Фінансові рішення такого характеру були обумовлені тим, що у 2008 році підприємство одержало значні збитки від фінансово-інвестиційної діяльності, зумовлені значними витратами за статтею «неопераційна курсова різниця» у сумі 45,6 млн. грн., що і викликало необхідність привертання у 2009 році значних короткострокових кредитів у сумі 47 млн. грн. А у 2010 році було прийнято рішення щодо переходу до фінансування за рахунок довгострокових джерел замість значних короткострокових кредитів. Але це не

вирішило ситуацію з нестачею коштів і викликало значне зростання кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги, що знижує фінансову стійкість підприємства.

Оцінка фінансової стійкості у даних умовах господарювання набуває дуже великого значення (табл. 6). Коефіцієнтний аналіз проводився за критеріями:

- незалежність від зовнішніх джерел фінансування;
- здатність оперативного керування власним капіталом;
- ефективність використання ресурсів;
- динаміка виробничого потенціалу;
- платоспроможність.

Таблиця 6

Аналіз відносних показників фінансової стійкості ВАТ «Одеський коровай» [5]

Коефіцієнти	Рекомендоване значення	Роки			Відхилення	
		2008	2009	2010	2009 р. до 2008 р.	2010 р. до 2009 р.
Незалежність від зовнішніх джерел фінансування						
1. Коефіцієнт автономії	>0,5	0,36	0,35	0,29	-0,01	-0.06
2. Коефіцієнт фінансового ризику (співвідношення позикових і власних коштів)	< 1	1,80	1,83	2,41	+0,03	+0,58
Здатність оперативного управління власним капіталом						
3. Коефіцієнт маневреності	>0,5	не можна рахувати	не можна рахувати	не можна рахувати		
4. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними оборотними коштами	>0,2	не можна рахувати	не можна рахувати	не можна рахувати		
5. Коефіцієнт забезпечення запасів власними оборотними коштами	0,6-0,8	не можна рахувати	не можна рахувати	не можна рахувати		
Ефективність використання ресурсів						
6. Рентабельність активів,%	збільшення	-10,04	+1,57	+0,35	+11,61	-1,22
7. Рентабельність власного капіталу,%	збільшення	-28,06	+4,46	+1,21	+32,52	-3,25
8. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	збільшення	1,62	1,71	1,48	+0,09	-0,23
9. Коефіцієнт оборотності запасів	збільшення	23,57	41,24	6,34	+17,67	-34,9
Динаміка виробничого потенціалу						
10. Частка активів, що визначають виробничий потенціал	>0,5	39,4	33,7	28,6	10,6	+3,7
11. Коефіцієнт зносу основних засобів	< 0,5	0,55	0,59	0,60	+0,04	+0,01
Платоспроможність						
12.Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,25	0,02	0,01	0,02	-0,01	+0,01
13.Коефіцієнт поточної ліквідності	>1,5	1,05	1,04	1,33	-0,01	+0,29
14.Коефіцієнт загальної ліквідності	>2,0	1,12	1,09	1,75	-0,03	+0,66

Проведений автором коефіцієнтний аналіз за визначеними критеріями показав нестійке фінансове становище підприємства. На ВАТ «Одеський коровай» відбувається збільшення залежності від зовнішніх джерел фінансування і на кінець 2010 року на кожну гривню власних коштів приходиться 2,41 грн. залучених, коефіцієнт автономії при цьому становить 0,29.

Підприємство не має власних оборотних коштів, їх від'ємне значення зростає на протязі періоду і складає на кінець 2010 року більше 13 млн. грн., тому коефіцієнти маневреності не можна вирахувати.

Показники рентабельності активів і капіталу мали у 2008р. від'ємні значення, а у 2009 та 2010рр. мають дуже низькі значення, показники оборотності оборотних коштів і запасів знижуються.

Динаміка виробничого потенціалу свідчить про його зниження, адже частка активів, які визначають виробничий потенціал підприємства, повинна бути більше 50%, при цьому погіршується технічний стан основних засобів, про що свідчить значна величина коефіцієнту зносу (60%).

Платоспроможність підприємства низька, усі коефіцієнти ліквідності мають значення нижче за рекомендовані вимогами НБУ та мають тенденцію до зниження.

Всі визначені тенденції у фінансових коефіцієнтах свідчать про значне погіршення фінансової стійкості підприємства і можливості наступу кризової ситуації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Ринок хліба та хлібобулочних виробів характеризується стабільним попитом на продукцію, проте останніми роками офіційні обсяги виробництва хліба знижуються, що пов'язано, насамперед, зі скороченням населення країни. Крім того, офіційною статистикою не враховуються обсяги випікання хліба невеликими пекарнями, супермаркетами та домашніми господарствами.

Специфікою ринку є нетривалий термін реалізації продукції, що впливає на кількість виробників та їх частку ринку. Близько половини ринку хліба України займають 6-7 великих виробників, які зосереджують свої потужності в окремих регіонах, а окрім цього, на ринку діє значна кількість невеликих підприємств, а отже, конкуренція на регіональних ринках досить висока.

Ринок хліба та хлібобулочних виробів значною мірою залежить від ситуації на ринку борошна та коливань на зерновому ринку, який чутливий до сезонних факторів та державного регулювання. Оцінка фінансової діяльності та фінансового стану одного з найкрупніших виробників хліба в Одеській області ВАТ «Одеський коровай» показала не ефективну діяльність впродовж 2008-2010 років та виявила, що фінансовий стан товариства незадовільний. Це потребує від керівництва постійного, систематичного контролю та формування науково обґрунтованих прогнозів розвитку. Результати аналізу фінансової діяльності та фінансового стану повинні бути для керівництва підприємства найважливішою основою для прорахунку можливих варіантів дій, спрямованих на покращення ефективності його функціонування в майбутньому.

Список використаної літератури

1. Васіна К. Загальна характеристика ринку хліба та хлібопродуктів України / К. Васіна. – 19.05.2011 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua.
2. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за 2010 рік / Секретаріат Кабінету міністрів України. Регіональна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua.
3. Статистичний щорічник Одеської області за 2009 р. / Головне управління статистики в Одеській області. – Одеса, 2010. – 387 с.
4. Білик М. Д. Сутність та оцінка фінансового стану підприємств / М. Д Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
5. Фінансова звітність ВАТ «Одеський коровай» за 2008-2010 рр. – 210 с.

Прийнято до друку 30.08.2011

УДК 330.133:633.1

Кузнецова І.О.

ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ ЯК ЗАСНОВОК СТІЙКИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено розробки вітчизняних фахівців стосовно побудови та застосування ланцюга утворення вартості зерна. Обґрунтовано власну систему утворення вартості товарного зерна. З її використанням визначено ключові фактори успіху суб'єктів зернового ринку.

In the article works of domestic specialists in relation to the construction and application of value chain of grain are generalized. Own system of formation commodity grain value is grounded. With its usage certainly key factors of success of grain market subjects are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Через процес створення конкурентних переваг підприємство може одержати значний зиск, бо саме цей процес надає можливість найкраще позиціонувати його на ринку для ведення конкурентної боротьби протягом тривалого періоду. Сучасна виробнича система створює більше товарів і послуг, ніж будь-коли раніше, які поширюються через зростаючу кількість дистрибативних каналів. Споживачі набувають все більше альтернатив. Тому створення споживчої цінності стає головним критерієм набуття стійких конкурентних переваг.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В останні десятиріччя в теоретичному аспекті зростає роль споживчої цінності, що пояснюється, насамперед, існуючими тенденціями в зміні ролі клієнта − «від ізольованого до задіяного в бізнес-процесах, від необізнаного до поінформованого, від пасивного до активного» [1, с.4].

Аналіз наукових джерел дозволяє стверджувати, що в роботах Д. Рікардо, А. Сміта, А. Чубала, Р. Неструй та ін. досліджуються питання формування цінності «з позиції виробника», в той час, як П. Друкер, Ф. Котлер, Т. Левітт, П. Блайк, В. Руделіус, Я. Отто та інші акцентують увагу на цінності «з позиції споживача». Водночас такі автори, як К. Прахалад і В. Рамасвамі, Н. Чухрай, М. Шимура-Тиц, А. Богатирьов й В. Чеглатонєв підкреслюють доцільність інтегрального підходу. Саме останній, на думку автора, може бути основою створення унікальних конкурентних переваг підприємства. У цій площині виникає питання щодо місця споживчої цінності в системі ознак конкурентних переваг.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Забезпечення стійкого успішного функціонування підприємства на ринку потребує вирішення питання класифікації конкурентних переваг. Класифікація є логічним прийомом, який заснований на розподілі понять або будь-якої сукупності одиниць на певну кількість однорідних взаємопов'язаних класів об'єктів. Вона певним чином структурує емпіричний масив інформації і у такий спосіб визначає місце будь-якого об'єкта у системі. Тобто дозволяє ідентифікувати певним чином класи (визначити сукупність, групи об'єктів, що мають спільні ознаки), встановити взаємозв'язки між ними і на цій підставі розробляти типові технологічні рішення щодо формування конкурентних переваг.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних класифікаційних ознак конкурентних переваг пыдприэмства з урахуванням принципів формування споживчої цінності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою дослідження конкурентних переваг організації є їхня класифікація, яка дозволяє встановити різні прояви переваг. У сучасній економічній літературі виділено чимало їхніх класифікаційних ознак. Найбільш повну класифікацію представлено в роботах І. В. Смоліна – за вісьмома ознаками

(джерелом утворення, ступенем цільової значимості, характером забезпечення, строком дії, характером динаміки, сферою прояву, відношенням до ціни, можливістю імітації) [2, с.153-156] та О. Ю. Іванової – за сімнадцятьма ознаками (джерелом походження, ступінню відтворюваності, методом одержання, факторами та суб'єктами, рівнем ієрархії, змістом фактору переваги, методом конкуренції, сферою прояву, видом одержуваного ефекту від реалізації переваги, тривалістю дій, характером фактора, характером виникнення, зв'язком із силами конкуренції, ступенем значимості для підприємства, можливістю управління з боку підприємства, відповідності характеру цілей підприємства, роллю у забезпеченні конкурентної стратегії) [3, с.79-81].

Треба зазначити, що не з усіма ознаками, виділеними згаданими авторами, можна погодитися. Так, ознака «рівень ієрархії» (товар, фірма, галузь, економіка) [3] здається зайвою через те, що мова йде про конкурентні переваги підприємства; таку ваду має й ознака «види одержуваного ефекту від реалізації переваги» (науково-технічний, екологічний, соціальний, економічний) [3], які в кінцевому разі за визначенням конкурентних переваг повинні призвести до єдиного результату – збільшення прибутку. Відокремленні ознаки «зміст фактора переваги», «метод конкуренції» та «характер факторів» [3] при детальному розгляді співпадають зі змістом, те ж можна сказати і про ознаки «строк дії» (довгострокові, короткострокові), «характер динаміки» (стійкі, нестійкі) та «можливість імітації» (унікальні, імітовані) [2]. Численні ознаки, що повторюють за змістом одна одну, в кінцевому разі порушують принцип однозначності класифікації.

До того ж, в представлених угрупуваннях порушено ще один важливий принцип: виділення однорідних взаємопов'язаних класів. Такі класи, як «джерела утворення», «сфера прояву» [2], «джерела походження», «фактори та суб'єкти», «зміст фактора переваги», «сфера прояву», «характер фактора», «зв'язок із силами конкуренції» [3] – фактори, за рахунок яких формують конкурентні переваги, тобто в розглянутих класифікаціях немає чіткого розділу на властивості конкурентних переваг та чинники, що їх формують. Класифікація конкурентних переваг, перш за все, повинна поглиблювати це поняття, тобто розкривати відмінності за рахунок яких можна привернути покупців до продукції підприємства. Згідно М. Портеру, конкурентні переваги виникають з вартості, яку компанія спроможна створити для своїх споживачів і яка перевищує витрати з її створення. Вона повинна забезпечувати або більшу цінність для споживача, або створювати порівняну з конкурентами цінність, але при менших витратах. У зв'язку з цим науковець виділив два типи конкурентних переваг: переваги за витратами та переваги диференціації.

В багатьох працях науковці акцентують увагу на тому, що цінність для клієнта в сучасних умовах створюється як в процесі виробництва продукції, так і в процесі його продажу. Зважаючи на це, Ж.-Ж. Ламбен доповнив угрупування конкурентних переваг комерційними на основі ознаки, щодо способу їхнього проявлення [4, с.285]. До їх числа віднесено: швидкість надання товарів або послуг клієнтам, пропоновані після продажні послуги, допомога у використанні товару, імідж підприємства та його товарні марки.

Конкуренція є примусовою силою, яка спонукає до створення конкурентних переваг. Водночас, саме через конкуренцію підприємство втрачає окремі переваги. Швидкість руйнування конкурентних переваг залежить від можливості їх імітувати.

Тому ще однією важливою класифікаційною характеристикою конкурентних переваг є ступінь стійкості. На неї звертає увагу М. Портер, який за ступенем перетворення конкурентних переваг в стійкі джерела прибутку відокремлює стратегічні та операційні переваги [5, с.66-84]. Стратегічні він розглядає як результат цілеспрямованої діяльності підприємства, які сполучені зі значними витратами й важко відтворюються конкурентами, операційні – як «виконання схожих операцій краще, ніж інші гравці ринку» [5, с.67]. Постійне удосконалення операційних переваг необхідне, але за певних умов їх відносно легко відтворюють конкуренти й вони не гарантують одержання прибутку у довгостроковому періоді. До речі, у своїх попередніх роботах М. Портер називає їх

перевагами високого й низького рівня. В сучасних працях вони отримали визначення «стійкі» та «нестійкі», яке буде використовуватися автором в подальшому.

На перший погляд, з точки зору поглиблення поняття «конкурентні переваги» доцільно до класифікації включити ознаку за способом походження: внутрішні й зовнішні, яку відокремлюють А. В. Войчак [6, с.51], О. Ю. Іванова [3, с.80-81]. Внутрішні переваги створюють за рахунок бізнес-процесів і до їх складу відносять: виробничі, реалізаційні, сервісні, інноваційні. До складу зовнішніх включають: економічні (доступ до ефективних джерел фінансування), нормативно-правові, географічні, природні. На відміну від внутрішніх, їх немає потреби створювати, навпаки – вони існують і підприємству необхідно отримати доступ до них, тому й описуються як зовнішні. Але в такому разі мова йде про фактори галузевого середовища, загальні для підприємств певної галузі, які описуються іншою категорією – галузеві фактори успіху. Все вищенаведене дозволяє обґрунтовано відокремити в класифікації конкурентних переваг дві істотні ознаки: спосіб проявлення та ступінь стійкості.

На думку автора, до класу за характеристикою «спосіб проявлення» крім переваг за витратами, диференціації та комерційних, слід віднести ще один вид конкурентних переваг – місце у системі накопичення цінності. До такої думки автор схиляється за результатом наступних міркувань.

Виходячи з того, що «конкурентні переваги неможливо визначити, якщо розглядати фірму в цілому» [7, с.33], М. Портер запропонував концепцію ланцюга цінності [7, с.38], яка дозволяє бізнес кожної компанії розглядати як низку ланок типових видів діяльності (процесу або сукупності процесів) від проектування продукту до післяпродажного обслуговування споживачів. У подальших роботах концепцію ланцюга цінності він доповнив концепцією системи накопичення цінності, яка акцентує увагу на процесах, що відбуваються за межами підприємства. У відповідності з нею ланцюг цінності окремого підприємства доцільно розглядати у сукупності узгоджених видів діяльності, які створюють вартість, починаючи від ланцюгів цінності постачальників, що забезпечують виробництво сировиною й напівфабрикатами, і закінчуючи ланцюгом цінності покупця. У такий спосіб система накопичення цінності розширює концепцію ланцюга цінності і включає зв'язки в межах галузі та між галузями. Аналіз такої системи, перш за все, дозволяє визначити унікальні джерела отримання конкурентних переваг на макрорівні галузі.

Треба звернути увагу, що деякі автори не розрізняють ланцюг цінності і систему накопичення цінності. З такою точкою зору важко погодитися. Згадані дефініції різняться докорінно: у першому випадку слід розглядати низку видів діяльності окремого суб'єкта господарювання, які створюють цінність на мікро- рівні, у другому – систему видів діяльності на мезо- й макро- рівні, де кожний господарюючий суб'єкт додає цінність продукту та виступає як носій певного виду діяльності, що створює кінцеву бажану цінність для споживача. При переході від одного рівня до іншого в системі накопичення цінності відбуваються обмінні операції, чого немає при створенні цінності на мікро- рівні компанії при переході від однє ланки ланцюга до іншої (за винятком тих випадків, коли в компанії створено систему комерційного розрахунку із застосуванням трансфертних цін). Отже, змішування дефініцій ланцюга цінності і системи накопичення цінності недоречне й приводить до некоректних висновків.

У сучасних наукових публікаціях поряд з терміном «система накопичення цінності» зустрічаються: «ланцюг накопичення вартості», «система формування цінності», «ланцюг утворення вартості», «система ланцюгів утворення вартості», «вартісний ланцюжок», «товарний ланцюг». Найбільш точно, з точки зору автора, сутність вказаного процесу відбиває саме термін «система накопичення цінності», який, з одного боку, акцентує увагу на системному характері даного явища, яке, до речі, не завжди можна відбити як ланцюг послідовних видів діяльності, а з іншого – характеризує сутність перетворень у згаданій системі – накопичення цінності від одного суб'єкта до іншого (кожний з яких має свій ланцюг цінності).

Отже, запропонована концепція М. Портера дозволяє визначити структуру видів діяльності, які створюють цінність для споживача. Разом з тим виникає питання: яким чином можна використати згадані здобутки для визначення конкурентних переваг? Для відповіді на таке питання істотно важливим вважається простежити її подальший розвиток.

Під таким кутом зору представляє інтерес концепція стратегічного управління витратами (J. C. Shank, V. Govindarajan, 1993 р.), автори якої виходять з того, що кожна ланка у ланцюгу створення цінності продукції або накопичення вартості має унікальний набір чинників, які визначають відмінності у витратах для кожного з видів діяльності. Як наслідок, кожний вид економічної діяльності має унікальні джерела конкурентних переваг, формувати які науковці запропонували з використанням двох можливих напрямків − управління витратоутворювальними чинниками та реконфігурації ланцюга цінності.

Водночас, сучасні концепції випускають з поля зору неоднакову роль різних учасників системи накопичення цінності у її створенні та розподілі доходу.

Саме у такій площині Дж. Джереффі (G. Gereffi, 1999) й Р. Каплинські (R. Kaplinsky, 2000) [8] використали концепцію системи накопичення цінності в аналізі глобальних ланцюгів виробництва товарів провідними світовими компаніями. Застосування системи накопичення цінності як аналітичного інструмента дозволило вченим дійти висновку, що рівні згаданої системи не є однорідними і можливість отримання доходу не є однаковою для різних її учасників. Р. Каплинські причину такої нерівності обґрунтовує існуванням ренти у системі накопичення цінності. Виходячи з твердження Д. Рікардо, що рента виникає внаслідок нерівного доступу до ресурсу, дослідник робить висновок: рента у системі накопичення цінності обумовлена наявністю бар'єрів на вході до окремих рівнів, які відіграють роль дефіциту [9, с.18]. Такі бар'єри дозволяють «найбільш сильним діючим особам» виступати у ролі керівників системи і у такий спосіб визначати «хто отримує прибуток, а хто несе збитки у системі накопичення цінності» [9, с.25]. Відповідно рівні, які дозволяють виконувати роль керівників системою, мають високі вхідні бар'єри.

На думку автора, головною помилкою такого обґрунтування є те, що автор використовуючи дефініцію «рента», найсуттєвішою її характеристикою вважає надлишковий дохід, який вона приносить. Але «рента» має ще одну важливу характеристику: вона є довгостроковим винагородженням визначеної групи виробничих факторів (капітал та земля), не пов'язаних з підприємницькою діяльністю. Відповідно сучасній економічній теорії до факторів виробництва відносять землю, капітал, працю і підприємницьку здібність. Перелічені фактори виробництва також називають економічними ресурсами.

Із зазначених факторів підприємницька здібність є специфічним людським ресурсом, за допомогою якого здійснюються наступні функції: ініціатива із поєднання ресурсів – землі, капіталу і праці у єдиний процес виробництва товарів; прийняття відповідальності за ризик; прийняття стратегічних рішень з ведення бізнесу; новаторство стосовно введення нових продуктів, технологій, організації бізнесу тощо. Платою за ресурс «підприємницька здібність» є прибуток. Але він не є гарантованим. Щоб його отримати, підприємець повинен постійно стежити за коливаннями кон'юнктури ринку, приймаючи більшість рішень в умовах недостатньої інформації і тому постійно ризикувати. Коли розглядається система накопичення цінності, то кожний її рівень створює цінність, яка є наслідком використання всіх згаданих ресурсів. Підприємницький ресурс тут виконує активну роль, бо поєднує інші ресурси для накопичення цінностей в цілому і в кожній ланці зокрема. Отже, цінність на кожному рівні системи створюється не за рахунок володіння визначеною групою виробничих факторів – капіталом або землею, а пов'язана з підприємницькою діяльністю, яка поєднує фактори виробництва у виробничий процес. У тому разі, якщо на ринку вартість створеної цінності товару покупець оцінює вище за витрати на його виробництво, буде одержано прибуток – плату за підприємницьку здібність.

Крім того, рента є довгостроковим винагородженням. Що ж стосується прибутковості окремих рівнів системи накопичення цінності, то за результатами досліджень Дж. Джереффі та Р. Каплинські, вони з часом змінюються. Такі переконливі висновки підтверджують, що

застосування дефініції «рента» для обґрунтування неоднакового розподілу доходу у системі накопичення цінності не є коректним.

До того ж, розгляд системи накопичення цінності з позиції ренти призводить і до помилкових висновків стосовно необхідності її перерозподілу між учасниками такого ланцюга. Так, Р. Каплинські пропонує застосовувати аналіз ланцюга накопичення вартості для визначення адміністративних дій, які б могли вплинути на головних осіб ланцюга і на результати розподілу доходів [9, с.6]. Вітчизняні вчені, хоча й не роблять спроби глибокого теоретичного обґрунтування нерівності у розподілі доходів між рівнями системи накопичення цінності й обмежуються аналізом питомої ваги окремих рівнів, також основну увагу приділяють гармонізації взаємовідносин між суб'єктами ланцюга (виробництво, переробка, розподіл) та справедливому розподілу прибутку між ними.

На думку автора, вирішення проблеми забезпечення стійкого успішного функціонування підприємства на ринку треба шукати через створення їхніх конкурентних переваг. Такі міркування дозволяють дійти висновку, що доцільно використовувати доробки науковців стосовно визначення ключових позицій у системі накопичення цінності та заходів щодо їх утримання. Аналіз наукових робіт дозволив відокремити доробки Р. Коха [10], які є найбільш перспективними, з точки зору автора, у вирішенні згаданих питань. Р. Кох, як і Дж. Джереффі та Р. Каплинські, акцентує увагу, що на сьогодні деякі рівні системи накопичення цінності стають більш важливими, ніж інші, які звичайним чином фрагментовані і в них важко заробити високий прибуток. Такі рівні він називає «тепленькими місцями», а тих, хто їх контролює і у такий спосіб займає ключові позиції в системі – її «диригентами». Успішні «диригенти» привласнюють більшу частину вартості, хоча їх витрати складають незначну частину ланцюга [10, с.312].

На відміну від своїх попередників, Р. Кох (R. Koch, 2000) робить слушний висновок стосовно необхідності будувати свою конкурентну стратегію таким чином, щоб зайняти «тепленькі місця». Можливість для деяких суб'єктів отримувати дохід, вищий за інших учасників системи накопичення цінності, є наслідком опанування «тепленького місця». Саме таке положення дає можливість встановлювати свої «правила гри» й впливати на інші рівні.

Виходячи з вищевикладених міркувань у подальшому рівні, які дають можливість впливати на інших суб'єктів системи накопичення цінності та отримувати більший за них дохід, автор називатиме домінуючими у системі накопичення цінності.

Отже, доходимо висновку, що домінуюче положення у системі накопичення цінності дозволяє отримати додатковий прибуток за рахунок інших учасників системи. Виходячи з цього, його доцільно розглядати як ще один вид конкурентних переваг за ознакою «спосіб проявлення». Таким чином, класифікацію конкурентних переваг можна представити наступним чином (рис. 1):

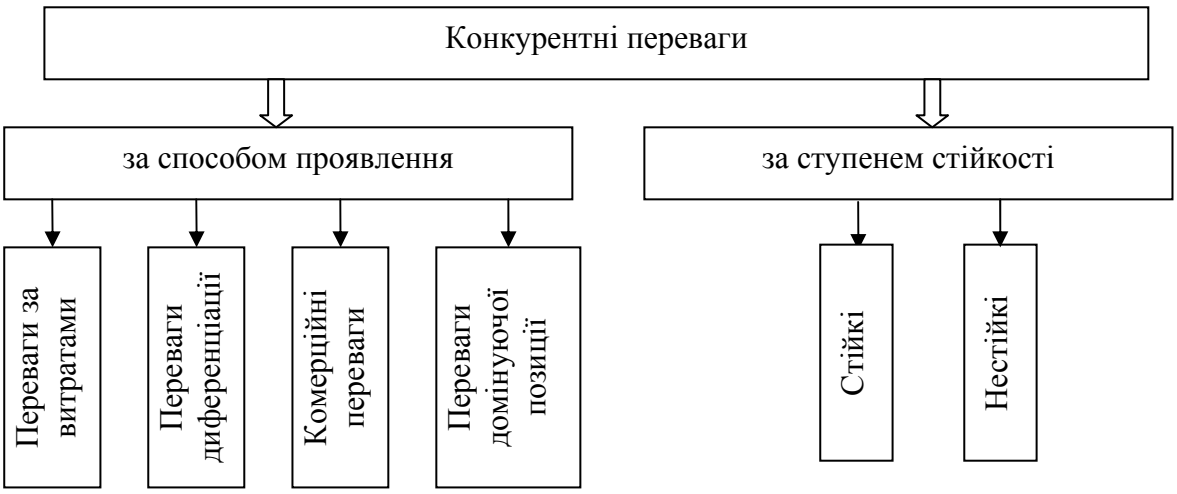


Рис. 1. Класифікація конкурентних переваг за основними ознаками

Треба зазначити, що введені до класифікації переваги «домінуючої позиції» істотно відрізняються від інших, що входять до класу за ознакою «спосіб проявлення». Переваги за витратами, диференціацією та комерційністю отримуються у ланцюгу цінності підприємства, тобто їх отримує підприємство по відношенню до інших, що знаходяться на одному рівні системи накопичення цінності. Що стосується домінуючої позиції, то її можна отримати лише в системи накопичення цінності, тобто відносно підприємств, розташованих на інших рівнях згаданої системи. Отже, переваги «домінуючої позиції» є вищими за рівнем, ніж переваги за витратами, диференціації та комерційні.

Наведена класифікація характеризує сутність конкурентних переваг за найважливішими ознаками: способом проявлення та ступенем стійкості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Все вищесказане дозволяє зробити такі висновки:

1) слід відрізняти прояви конкурентних переваг та фактори їх формування;
2) зважаючи на те, що класифікація конкурентних переваг, насамперед, повинна поглиблювати їх сутність, тобто розкривати відмінності, за рахунок яких можна привернути покупців до продукції підприємства, доведено доцільність відокремлення двох істотних ознак з численних класифікаційних: спосіб проявлення та ступінь стійкості;
3) доведено доцільність введення переваги «домінуючої позиції» до класифікації конкурентних переваг за ознакою «спосіб проявлення» разом із перевагами за витратами, диференціації та комерційними;
4) визначено істотну відмінність переваг «домінуючої позиції», яка полягає в тому, що вони вищі за рангом, ніж переваги за витратами, диференціації та комерційні, бо їх можна отримати в системі накопичення цінності відносно підприємств, розташованих на інших рівнях. Решту переваг отримують лише у ланцюгу цінності підприємства по відношенню до тих підприємств, які знаходяться на одному рівні системи накопичення цінності.

Список використаної літератури

1. Прахалад К. К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. К. Прахалад, Венкат Рамасвамі; [пер. з англ. М. Ставицького]. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
2. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організації: [монографія] / І. В Смолін. – К.: Київ. нац.торг.-екон. ун-т, 2004. – 344 с.
3. Иванова О. Ю. Конкурентные преимущества предприятия: критерии классификации / О. Ю. Иванова // Маркетинг: теорія і практика: зб. наук. праць. – Луганськ: СНУ, 2002. – № 8. – С. 78–82.
4. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен, Р. Чумпитас, И. Шулинг; [пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова]. – СПб.: Питер, 2008. – 720 с.
5. Портер М. Что такое стратегия / М. Портер // Конкуренция; [пер. с англ. О. Л. Пелявского]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – С. 65–106.
6. Войчак А. В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А. В. Войчак, Р. В. Камишніков // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 2. – С. 50–53.
7. Porter M. E. Competitive advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York: Free Press, 1985. – 715 p.
8. Shank J. C. Strategic Cost Management / J. C. Shank, V. Govindarajan. – New York: Free Press, 1993. – 288 p.
9. Каплиннски Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости? / Р. Каплиннски; [пер. с англ. А. Скрипко]: Препринт доклада 2000 г. – М.: ГУ ВШЭ, 2002. – 68 с.
10. Кох Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию / Р. Кох; [пер. с англ. под ред Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2003. – 320 с.

Прийнято до друку 07.08.2011

УДК 657.92:657.47:624

Кулик С.Б., Шишкова Н.Л.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

У статті аналізується нормативна база з регулювання процесу формування витрат. Виявлено та систематизовано особливості аудиту в будівельній галузі. Розглянуто документальне оформлення процесу формування витрат. Запропоновано алгоритм проведення аудиту витрат на підприємстві будівельної галузі.

The article analyses the regulatory framework of process of formation costs regulation. The features of audit are revealed and systematized in the construction industry. Considered distinctive features of documenting the process of formation expenses. The algorithm of costs audit is proposed in construction industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах нестабільності, інвестиційної непривабливості та загальної невизначеності рівень прибутковості компаній будівельної галузі досягається шляхом виключно внутрішніх можливостей, серед яких особливу роль займає раціоналізаторський підхід в сфері управління витратами. Проте прийняття адекватних управлінських рішень можливе лише за умов існування системи постійного моніторингу процесу формування витрат. Системний підхід дозволить вирішити проблеми на етапі їх виникнення та зменшити їх негативний вплив на діяльність підприємства загалом. Одним з інструментів, що дозволяє вирішити дані завдання та дати загальну об’єктивну оцінку, є надання незалежним аудитором аудиторських послуг в сфері аналізу витрат. Законодавчі та нормативні документи дають визначення термінам «витрати» та «аудиторські послуги».

Стаття 14.1.27. «Податкового кодексу України» характеризує витрати як суму будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності платника податку, в результаті яких відбувається зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [1].

Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» аудитори (аудиторські фірми) можуть надавати аудиторські послуги, пов’язані з їх професійною діяльністю, у формі консультацій з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи і оцінки стану фінансово-господарської діяльності та інших видів економіко-правового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання [2].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням практичних підходів до аудиту витрат займалися такі науковці, як: Т. О. Каменська, яка в своїх роботах теоретично обґрунтувала та розробила практичні рекомендацій і пропозиції щодо удосконалення методики обліку і внутрішнього аудиту витрат виробництва та формування собівартості продукції підприємств; К. А. Ягмур: розробила практичні підходи до удосконалення організаційних та методичних засад обліку витрат на виробництво в будівельному секторі економіки, підвищення його оперативності, аналітичності, орієнтації на прийняття управлінських рішень [3; 4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значну кількість досліджень за даною темою, питання визначення особливостей в проведенні аудиту витрат в будівельній галузі в умовах постійних законодавчих змін залишається досі недостатньо опрацьованим.

Постановка завдання. Метою даної статті є виявлення особливості в методології проведення аудиту витрат на підприємствах будівельної галузі, розробка алгоритму аудиту собівартості будівельно-монтажних робіт.

Виклад основного матеріалу дослідження. В першу чергу необхідно визначити основні законодавчі та нормативні акти, які регулюють формування витрат в бухгалтерському обліку як одну із складових процесу ціноутворення, що і є базою проведення аудиту (табл.1).

Таблиця 1

Законодавче та нормативне регулювання процесу формування витрат в будівельній галузі

№ з/п	Назва документа	Основні положення
1	2	3
1	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31.12.99р.	Визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності.
2	Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» № 291 від 30.11.99р.	Встановлює призначення і порядок ведення Рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення методом подвійного запису інформації, зокрема витрат за договором підряду або витрати на будівельно-монтажні роботи.
3	Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99р.	Визначає правові засади регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні.
4	Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України «Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт» № 573 від 31.12.2010р.	Призначені для використання при формуванні виробничої собівартості будівельних, монтажних, реставраційних, пусконалагоджувальних та ремонтно-будівельних робіт під час спорудження нових об'єктів, реконструкції, реставрації та ремонту об'єктів як підрядним, так і господарським способами. Можуть застосовуватись будівельними організаціями незалежно від форм власності й підпорядкування.
5	Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України «Про затвердження Правил визначення вартості будівництва (ДБН Д.1.1-1-2000)» № 174 від 27.08.2000р.	Встановлюють основні правила визначення вартості нового будівництва, розширення, реконструкції та технічного переоснащення підприємств, будівель і споруд, ремонту житла, об'єктів соціальної сфери і комунального призначення та благоустрою, а також реставрації пам'яток архітектури та містобудування і носять обов'язковий характер при визначенні вартості будов (об'єктів), будівництво яких здійснюється із залученням бюджетних коштів або коштів підприємств, установ і організацій державної власності

Проводження таблиці 1

1	2	3
6	Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Загальних умов укладення та виконання договорів підряду в капітальному будівництві» № 668 від 01.08.05р.	Визначають порядок укладення та виконання договорів підряду на проведення робіт з нового будівництва, реконструкції будівель і споруд та технічного переоснащення діючих підприємств, а також комплексів і видів робіт, пов'язаних із капітальним будівництвом об'єктів.
7	Положення(стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контакти» № 205 від 28.04.01р.	Визначає методологічні засади формування підрядниками у бухгалтерському обліку інформації про доходи та витрати, пов’язані з виконанням будівельних контрактів, та її розкриття у фінансовій звітності.

Коло нормативних документів, що регулюють відображення в бухгалтерському обліку усіх етапів процесу будівництва, біль широке, проте в табл. 1 представлено основні з них. Враховуючи визначення аудиту в українському законодавстві, аудит будівельних організацій – це незалежна перевірка підприємств галузі з метою встановлення повноти, достовірності і законності їх обліку і звітності. Особливості аудиту будівельних організацій обумовлені специфікою ціноутворення в галузі й обліку собівартості будівельних робіт, а також досить складною багатоступеневою системою розрахунків між учасниками будівництва [5]. Основними напрямками проведення аудиту, що проводиться за ініціативою власників підприємства, є:

- перевірка відповідності законодавству України та внутрішній регламентації віднесення витрат на виробничі рахунки;
- перевірка на достовірність фінансової звітності даних первинному обліку;
- розробка шляхів оптимізації процесу формування витрат.

На первинних етапах аудиту перевіряється, чи відповідає діяльність підприємства наявним ліцензіям та дозволам та визначають джерела фінансування, оскільки при залученні бюджетних коштів виникають особливі вимоги стосовно калькулювання собівартості будівництва. Так, відповідно до ст. 12 Закону України «Про ціни і ціноутворення» формування кошторисної нормативної бази, визначення порядку її застосування в будівництві, контроль за дотриманням будівельно-монтажними організаціями нормативних документів і нормативів обчислення вартості будівництва об'єктів, що споруджуються із залученням коштів Державного бюджету України, бюджету Автономної Республіки Крим, місцевих бюджетів, а також коштів державних підприємств, установ та організацій, здійснюється спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади з питань містобудування і архітектури. В інших випадках застосування державних будівельних норм має лише рекомендаційний характер [6]. Процес дослідження аудитором питання собівартості будівельно-монтажних робіт можна представити схематично (рис.1) [5]. Під час перевірки аудитор опирається як на загальні Закони, Положення та інші нормативні документи, що діють на всій території Україні і дійсні для всіх суб’єктів господарської діяльності, так і на специфічні, що регламентують в рамках відповідної галузі, зокрема Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України «Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт» № 573 від 31.12.10 р. (далі Рекомендації).

Так, серед іншого, Рекомендаціями визначено:

1) класифікації витрат будівельної організації;
2) групування витрат за елементами статтями;
3) особливості формування собівартості будівельно-монтажних робіт за договором підряду;
4) визнання витрат протягом виконання договору підряду;
5) планування собівартості будівельно-монтажних робіт;
6) бухгалтерський облік у будівельній організації та ін.

Рис.1 Алгоритм аудиту собівартості будівельно-монтажних робіт

Під час документальної перевірки перевіряються на відповідність первинні документи та облікові регістри, визначені як Рекомендаціями, серед яких журнал обліку виконаних будівельно-монтажних робіт у натуральній та у вартісній формі №КБ-6, форми №КБ-2в «Акт приймання виконаних підрядних робіт» та форми №КБ-3 «Довідка про вартість виконаних робіт та витрати», які використовуються для розрахунків із замовником за виконані підрядні роботи та складання звітності у будівництві так Інструкцією «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», «Методичними рекомендаціями по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку» №356 затверджених наказом Міністерства фінансів.

Висновки і перспективи подальших розробок. При дослідженні особливостей проведення аудиту будівельних підприємств було виявлено та систематизовано ряд особливостей в сфері процесу формування витрат та відображення його в бухгалтерському обліку, що притаманні лише даній галузі. З'ясовано, що перевірка проводиться, опираючись на загальні принципи та правила ведення обліку, але, враховуючи специфіку галузі, запропоновано алгоритм проведення аудиту собівартості будівельно-монтажних робіт, який пов'язує окремі складники в єдину теоретико-методологічну основу.

Список використаної літератури

1. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=2755-17.
2. Закон України «Про аудиторську діяльність» № 3125-XII від 22.04.1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3125-12.
3. Каменська Т. О. Облік та внутрішній аудит витрат олійно-жирового виробництва / Т. О.Каменська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net/diss.
4. Ягмур К. А. «Облік витрат на виробництво будівельної продукції: теорія, організація і методика» / К. А. Ягмур [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.lib.ua-ru.net.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» № 318 від 31.12.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
6. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30.11.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.
7. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
8. Наказ Міністерства регіонального розвитку та будівництва України з «Про затвердження нової редакції Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт» №573 від 31.12.10 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/log_e6f0c50a-e638-4789-708html.
9. Наказ Державного комітету будівництва, архітектури та житлової політики України «Про затвердження Правил визначення вартості будівництва (ДБН Д.1.1-1-2000)» N 174 від 27.08.2000 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?uid.
10. Харламова О. В. «Пропозиції щодо врахування галузевих особливостей аудиту будівельних організацій» / О. В. Харламова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/375/1/252258.
11. Закон України «Про ціни і ціноутворення» № 507-XII від 03.12.90 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg.
12. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку» № 356 від 29.12.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/html.

Прийнято до друку 04.05.2011

УДК: 658.27:657.421.1

Литвиненко Н.І., Пономаренко Є.Ю.

ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ І НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ У ПОДАТКОВОМУ І БУХГАЛТЕРСЬКОМУ КОНТЕКСТІ

У статті розглянуто теоретико-методичні аспекти змін у податковому обліку України. Здійснено аналіз законодавчої бази України. Подано порівняльну характеристику визначень основних засобів та амортизації. На підставі ґрунтовного аналізу розроблено пропозиції щодо підвищення інноваційного потенціалу України і сформульовано відповідні висновки.

Theoretical and methodical aspects of changes in the tax accounting of Ukraine are considered in this article. It is fulfilled the analysis of the legislative basis of Ukraine. Comparative characteristic of definitions of the fixed assets and amortization is represented. On the base of profound analysis suggestions for the growth of innovative potential of Ukraine were made and the appropriate conclusions are formulated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В період реформування системи податкового обліку в Україні зміни, які були здійснені в методології обліку основних засобів та нарахування амортизації є дуже важливими для суб'єктів господарювання. Основні засоби займають, як правило, питому вагу в загальній сумі основного капіталу підприємств. Сьогодні в Україні спостерігається ситуація, за якої країна відстає за інноваційним розвитком від розвинутих держав світу на десятиріччя. Вітчизняні підприємства мають застарілу базу виробництва, яка призводить до втрати конкурентоспроможності України на світовому ринку. В нашій країні основні засоби мають не тільки значний фізичний знос, а також моральний. Звідси постає проблема щодо недостатнього розуміння важливості амортизаційної політики для розвитку інноваційного потенціалу країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі обліку основних засобів та формування ефективної амортизаційної політики приділяли значну увагу зарубіжні і вітчизняні вчені – А. Никифоров, В. Диба, А. Савченко досліджували проблему впливу державної амортизаційної політики на оновлення основного капіталу інноваційних підприємств, підвищення інвестиційного потенціалу прискореної амортизації. Пропозиції щодо вирішення науково-практичних проблем використання в Україні різних систем амортизації висували такі вчені як П. Орлов, С. Орлов, П. Я. Хомин, І. М. Пиріг. Вони розглядали економічний зміст та методику відображення амортизації.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи зміни у податковому законодавстві України та важливістю розширеного відтворення основних засобів на підприємствах і підвищення інноваційного розвитку країни, постає необхідність в аналізі законодавчої бази, пошуку і реалізації нових шляхів для вирішення цього питання.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз законодавчої бази України, розробка обґрунтованих пропозицій щодо формування амортизаційної політики як складової частини інноваційно-інвестиційної політики держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку авторыв, дослідження необхідно розпочати з детального аналізу визначення основних засобів та амортизаційної політики, яка сьогодні діє в Україні. До внесення змін в Податковий кодекс України визначення основних засобів принципи формування амортизаційної політики підприємства було закріплено в таких законодавчих актах, як: Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» та Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [1; 2]. Але із внесенням змін у 2010 році до Податкового кодексу України механізм

обліку та принципи нарахування амортизації закріплені в статтях податкового кодексу і Положенні (стандарти) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби». Це регламентується ст. 3 ПКУ [3, с.3], яка розкриває, якими законодавчими актами, документами регулюється податкове законодавство. Для аналізу здійснених змін в визначеннях категорій, процесу обліку основних засобів та нарахуванні амортизації зробимо порівняльний аналіз основних положень про основні засоби та амортизацію в П(С)БО 7 «Основні засоби», в Податковому кодексі України та Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств». Порівняльний аналіз наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз законодавчої бази України

Категорія	П(С)БО 7	Податковий кодекс України	Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»
1	2	3	4
Амортизація	Систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації).	Систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних активів, що амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації).	Під терміном «амортизація» основних фондів і нематеріальних активів слід розуміти поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення, на зменшення скоригованого прибутку платника податку у межах норм амортизаційних відрахувань.
Об'єкт амортизації	Вартість, яка амортизується (окрім вартості землі і незавершених – капітальних інвестицій) первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.	Амортизації підлягають витрати на: – витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності; – витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, в тому числі витрати на оплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовлені таких основних засобів ; – витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року; – витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі;	Амортизації підлягають витрати на: – придбання основних фондів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, включаючи витрати на придбання племінної худоби та придбання, закладення і вирощування багаторічних насаджень до початку плодоношення; – самостійне виготовлення основних фондів для власних виробничих потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних фондів; – проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів капітальні поліпшення землі, не пов'язані з будівництвом, а саме: іригація, осушення, збагачення та інші подібні капітальні поліпшення землі.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
		– капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основного засобу, нематеріального активу) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об’єкту відповідно до положень підпункту 137.2.1 пункту 137.2 статті 137 ПКУ; – сума переоцінки вартості основних засобів, проведеної відповідно до статті 146 ПКУ; – вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об’єктів.	
Основні засоби	Матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).	Матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв’язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).	Матеріальні цінності, що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких перевищує 1000 гривень і поступово зменшується у зв’язку з фізичним або моральним зносом.

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів	Основні засоби передбачено 9 підгруп; інші необоротні матеріальні активи передбачено 7 підгруп; незавершені капітальні інвестиції.	Виділено 16 груп	Виділено 4 групи
Методи амортизації	Прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.	Прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.	Передбачено звичайна, бонусна, прискорена амортизації. Звичайний метод нарахування амортизації здійснюється згідно груп, до яких належать основний засіб. Для групи1 – 2%, групи 2 – 10%, групи 3 – 6%, групи 4 – 15%. Платник податку може прийняти рішення про застосування норм амортизації, що не перевищує цих норм.

Перш за все звертають на себе увагу зміни щодо визначення амортизації у Податковому кодексі. В Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» амортизація – це поступове віднесення витрат на їх придбання [1], а згідно ПКУ пп. 14.1.3. амортизація – це систематичний розподіл вартості [3, с.7]. Визначення амортизації в ПКУ аналогічне П(С)БО 7 «Основні засоби». На думку авторів, нове визначення амортизації в ПКУ є більш повною економічною категорією, ніж раніше діюче в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Витрати і вартість є різними економічними категоріями. Витрати можна розглядати з декількох позицій. Національні стандарти бухгалтерського обліку П(С)БО 1 та П(С)БО 16 [4, 5] визначають витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком його зменшення цього капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). В даному визначенні сутність витрат виражається не через їх економічну природу, а через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово – майнового стану підприємства. Згідно Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності поточні витрати підприємства – це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально – речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів [6]. Іноземні вчені трактують витрати як показник у грошовому виразі кількості ресурсів, використаних для досягнення визначеної мети. Отже поняття витрати має багато аспектів. Вартість товару – це кількісно визначена величина втіленої в ньому живої та уречевленої праці, важливою складовою якої є витрати виробництва, що визначаються після закінчення виробничого процесу. Отже, вартість – це більш узагальнена економічна категорія, яка включає в себе поняття витрат.

Наступна дефініція яка зазнала змін в ПКУ, це визначення основних засобів. Діюче визначення основних засобів більш наближене до визначення цієї категорії в П(С)БО 7 «Основні засоби». В Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» основні засоби – це матеріальні цінності [1], а згідно пп.14.1.138 ПКУ основні засоби – це матеріальні активи [3, с.18]. Визначення в ПКУ є більш інформативним і доцільним, тому що основні засоби за своєю суттю є матеріальними цінностями, це очевидна і невід'ємна їх якість, а отже прописувати ці істини немає необхідності. Визначення основних засобів як матеріальних активів, де активи підкреслюють, що ці основні засоби «контрольовані

підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому».

Однією із змін у визначенні основних засобів є їх вартісний критерій. В Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» вартість основного засобу мала перевищувати 1000 гривень. Згідно ПКУ пп. 14.1.138, вартість основного засобу має перевищувати 2500 гривень [3, с.18].

Змін зазнали і кількість груп основних засобів та інших нематеріальних активів. Ст. 145 ПКУ класифікує групи основних засобів та інших необоротних активів на 16 груп. Раніше діюча класифікація основних засобів з метою оподаткування регламентувалася Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» і налічувала 4 групи [1]. Така невелика кількість груп була неспроможна адекватно відобразити всю конструктивну особливість сучасних основних засобів. Діюча класифікація основних засобів згідно ПКУ максимально наближена до класифікації в П(С)БО 7 «Основні засоби». Однією із змін щодо обліку основних засобів є облік вартості, яка амортизується, ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи. Одним із ключових моментів нарахування амортизації є необхідність рознесення об'єктів по відповідним групам згідно класифікації та дотримання мінімальних строків амортизації та періоду її нарахування, що встановлене п. 145.1 ПКУ.

На думку авторів, законодавчо встановлені мінімальні строки амортизації та періоду її нарахування є одним із інструментів державного регулювання амортизаційної політики. Такі строки встановлені для того, щоб суб'єкти господарювання не амортизували необоротні активи занадто швидко, тим самим зменшуючи оподаткований прибуток і платежі до бюджету.

Однією важливою зміною щодо амортизації є її включення до собівартості виготовленої продукції (робіт, послуг) або в інші витрати, в залежності від того, де використовується актив, тобто амортизація більш не виконує ролі окремого компонента для розрахунку оподаткованого прибутку.

Методи амортизації у ПКУ зазнали змін, а саме: підприємство з метою розрахунку амортизації для податкового обліку може застосовувати один із п'яти методів, які повністю співпадають із методами нарахування амортизації в П(С)БО 7, «Основні засоби»: прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий. Це є позитивною зміною, так як методи амортизаційних відрахувань в податковому обліку і в бухгалтерському обліку будуть співпадати.

Впровадження методів нарахування амортизації, запропонованих П(С)БО 7 «Основні засоби» вирішує проблему застосування однакових методів, але не вирішує проблеми не співпадання сум амортизаційних відрахувань у податковому і бухгалтерських обліках. Згідно п.1 ст. 144 ПКУ амортизації підлягають «витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів» [3, с.118]. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» регламентує, по-перше, що первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; по-друге, витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигод від його використання, включаються до складу витрат [2]. Але на підприємстві може скластися наступна ситуація, коли розмір суми в бухгалтерському обліку, на яку було здійснено поліпшення об'єкта (модернізація, добудова, реконструкція тощо) і яка буде амортизуватися, не співпадає із розміром тієї суми, яка перевищує 10% від сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, яка підлягає амортизації згідно податкового обліку. Один із можливих прикладів: балансова вартість всіх груп основних засобів на підприємстві дорівнює 1 млн. грн. Підприємство здійснило витрати на ремонт, модернізацію виробничих основних засобів на суму 150 тис. грн. у тому числі на 130 тис. грн. підприємство модернізувало основні засоби, що призвело до збільшення

майбутніх економічних вигод. З точки зору бухгалтерського обліку, сума, яка буде амортизуватися, дорівнює 130 тис. грн. У податковому обліку наступна ситуація: 10% від балансової вартості всіх груп основних засобів складає 100 тис. грн., тобто амортизуватися буде та сума, яка перевищує 100 тис. грн., в нашому випадку це 30 тис. грн. Таким чином, в бухгалтерському обліку амортизується 130 тис грн., а податковому – 30 тис. грн. Можлива і інша ситуація: коли в бухгалтерському обліку є сума, яка буде амортизуватися, а у податковому – ні, тому що сума здійснених витрат на основні засоби не перевищує 10% від сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів. Це призводить до розбіжностей у сумі амортизаційних нарахувань у бухгалтерському і податковому обліках.

Згідно п. 8 ст. 138 ПКУ до собівартості виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг включається амортизація виробничих основних засобів. Таким чином, розбіжності у сумах амортизаційних відрахувань у бухгалтерському і податковому обліках призведе до різниці у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг). І підприємства повинні будуть мати дві собівартості – бухгалтерську та податкову.

Одним із ключових питань, яке стосується інноваційного розвитку підприємств і яке постає із внесенням змін в ПКУ, є пункти Закону України «Про оподаткування підприємств», що стосуються амортизаційних пільг для суб'єктів літакобудування та основних фондів, обладнання, що працює на альтернативних видах палива та устаткування для виробництва альтернативних видів палива.

Згідно Закону України «Про оподаткування підприємств» до 1 січня 2016 року суб'єкти літакобудування, що підпадають під дію норм статті 2 Закону України «Про розвиток літакобудівної промисловості», мали право застосовувати бонусну амортизацію до нових (що не були в експлуатації) основних фондів у розмірі 50 відсотків до балансової вартості основних фондів групи 3 (згідно класифікації Закону України «Про оподаткування підприємств») та 100 відсотків до балансової вартості основних фондів групи 4 (згідно класифікації Закону України «Про оподаткування підприємств»). Згідно Закону України «Про оподаткування підприємств» до 1 січня 2019 рока, платники податку мають право застосовувати бонусну амортизацію до нових основних фондів, обладнання, що працює на альтернативних видах палива та устаткування для виробництва альтернативних видів палива у розмірі: 50 відсотків до балансової вартості таких основних фондів групи 3 (згідно класифікації Закону України «Про оподаткування підприємств»); 100 відсотків до балансової вартості основних фондів групи 4 (згідно класифікації Закону України «Про оподаткування підприємств»), що використовуються суб'єктами, які є виробниками альтернативних видів палива.

Таким чином, підприємство мало змогу віднести до складу валових витрат 50 або 100 відсотків вартості придбання (спорудження) основного засобу з подальшою амортизацією частки витрат, що залишилася після такого віднесення. Це зменшує податковий тягар на підприємства і звільняє кошти, які можуть бути направлені на подальший розвиток рівня інноваційності.

В новому Податковому кодексі України не зазначено амортизаційних пільг для цих суб'єктів господарювання, а ст. 3, яка визначає податкове законодавство України, виключає дію Закону України «Про оподаткування підприємств».

Застосування амортизаційних пільг є дуже актуальним для літакобудівної промисловості та для основних фондів, що працюють на альтернативних видах палива, або устаткування для виробництва альтернативних видів палива, так як літакобудування належить до п'ятого технологічного рівня. До шостого технологічного рівня належать біотехнології, нанотехнології, до цього рівня можна віднести альтернативні види палива. П'ятий і шостій технологічні рівні в Україні майже не розвинуті. У високорозвинених країнах питома вага другого і третього технологічного рівня (гірничодобувна, металургійна, хімічна галузі) в промисловості становить 20%. В Україні цей показник досягає 70%. Розвиток четвертого, п'ятого і шостого технологічних рівнів є одним із пріоритетних напрямків розвитку інноваційності економіки. Таким чином, можливість застосування

амортизаційних пільг до основних фондів цих двох галузей промисловості є позитивним впливом на технологічний розвиток країни.

На думку авторів є доцільним надати право використовувати амортизаційні пільги галузям, які використовують в своїй діяльності технології п'ятого і шостого технологічних рівнів. Це зменшить податковий тиск на підприємства і дасть змогу розвиватися цій сфері, яка веде до підвищення інноваційного потенціалу країни.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для підвищення інвестиційного потенціалу амортизації та формування ефективної амортизаційної політики необхідно в амортизаційну політику держави внести наступні пропозиції:

- надати податкові пільги підприємствам за умови інвестиційного використання амортизаційного фонду;
- виключити законодавчі розбіжності в нарахуванні амортизаційних відрахувань у Податковому кодексі України та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»;
- виробити механізм нарахування амортизаційних відрахувань для основних фондів, що належать до п'ятого і шостого технологічних рівнів.

Якщо ці питання не будуть позитивно вирішені, це призведе до зниження рівня інноваційного розвитку підприємств України і країни в цілому. Основа конкурентоспроможності – це інноваційний розвиток підприємств, складовою частиною якого є ефективна система амортизації.

Таким чином, подальші розробки повинні методологічно сформувати та обґрунтувати шляхи підвищення інноваційного розвитку України за допомогою державного регулювання амортизаційної політики.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 20 січня 2010 року. – № 1814-VI [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://search.liga zakon.ua/l_doc2.nsf/link1.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. – № 92 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25 вересня 2009 року. – № 1125) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00.
3. Податковий кодекс України. – К.: ДП «ІВЦ ДПА України», 2010. – 336 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. – № 87 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25 вересня 2009 року. – № 1125) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0391-99.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. – № 318 (із змінами, внесеними згідно з наказом Міністерства фінансів України від 25 вересня 2009 року. – № 1125) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00.
6. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності, затверджено наказом Міністерства економіки України 02.03.2010. – № 226 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=174&ArtID=989.

Прийнято до друку 15.03.2011

УДК 330.341.1 (477.74) **Маєвська О.О.**

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті досліджено сучасні тенденції інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості (на прикладі Одеської обл.), виявлено проблеми, що перешкоджають підвищенню їх інноваційної активності. Розроблено пропозиції щодо забезпечення ефективного інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості.

The article considers the current trends of innovation development of the enterprises of sewing and textile industry (Odessa region as an example), identified problems hindering the improvement of innovation activity of enterprises. Developed proposals for effective innovation development of the enterprises of sewing and textile industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним з визначальних чинників структурної перебудови та прискорення економічного зростання є активізація інноваційної діяльності промислових підприємств і перехід на інноваційну модель розвитку. Така модель змінює підґрунтя економічного зростання: рушійною силою розвитку стає не тільки саме промислове виробництво, а також його базування на новітніх наукових розробках і технологіях.

За цих умов активізація інноваційних процесів на підприємствах вітчизняної легкої промисловості є одним з найважливіших чинників прискорення їх економічного розвитку та ефективного функціонування. Це обумовлено тим, що використання недосконалих, застарілих технологій та висока ціна на продукцію робить підприємства цієї галузі неконкурентоспроможними. Незважаючи на деяке пожвавлення інноваційних процесів на підприємствах легкої промисловості України, вони все ще здійснюються вкрай в'яло. Інноваційне відновлення як підприємств легкої промисловості, так і всього промислового виробництва взагалі, йде дуже повільними темпами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням різних аспектів інноваційного розвитку промислових підприємств присвячені праці таких відомих вітчизняних та зарубіжних вчених, як: І. Ансоф, Ю. М. Бажал, Л. Водачек, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. В. Гриньов, М. І. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, Ю. Яковець. Широкого висвітлення проблеми інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості набули в працях таких вчених, як: А. П. Гречан, С. М. Гаман, А. Є. Глинська, С. М. Макаренко, О. М. Паливода, Г. Г. Савіна, Ю. Ю. Ямко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях вчених недостатньо уваги приділено дослідженню тенденцій інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості, визначенню причин їх низької інноваційної активності, системному вирішенню проблем забезпечення інноваційно спрямованого розвитку як окремих підприємств легкої промисловості, так і всієї галузі. Дані аспекти чітко не визначено і до теперішнього часу, що вимагає їх подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості, виявлення проблем, що йому перешкоджають, надання практичних рекомендацій щодо активізації інноваційних процесів на підприємствах галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо специфіку функціонування та тенденції інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості на прикладі підприємств Одеської області, приділивши особливу увагу дослідженню реального стану

зазначених підприємств регіону, визначенню особливостей та закономірностей їх інноваційної діяльності.

Одеська область має низку потужних підприємств-виробників товарів легкої промисловості. Ця галузь представлена підприємствами:

- текстильної (ТДВ «Татарбунарська вовняна компанія», ВАТ «Одеська фабрика нетканих матеріалів», «ТЕКСОД», ТОВ «ОДЄТЕКС»);
- швейної (ЗАТ «Виробниче об'єднання «Астра», ВАТ «Болградська швейна фабрика», ЗАТ «Жанна», АТЗТ ОБМО «Модесса», ЗАТ «Одеська швейна фабрика», ЗАТ «Тригон», ЗАТ «ВТО «Лазур», ТОВ «Швейна фабрика «Грегорі Арбер», ПП «Ольга-стиль», ВАТ «Балтська швейна фабрика»);
- шкіряної («Авіс ЛТД», «ТКТ», Одеський шкіряний завод);
- хутрової (КП «Одеська хутрова фабрика», ВАТ «Балтська хутрова фабрика»);
- взуттєвої підгалузей (фабрика «Імперія», ТОВ «Белста», «Альбатрос плюс») [1].

В області є сировинна база для розвитку вовняної промисловості – наряду з функціонуванням Ізмаїльського племзаводу «Вікторія» все більшого розвитку набуває вівчарський комплекс «Фрумушика-Нова» (Тарутинський р-н Одеської обл.).

За даними офіційної статистики підприємства легкої промисловості в Одеській області знаходяться у вкрай важкому становищі. Темпи росту виробництва продукції підприємств галузі є незадовільними, хоча така динаміка прослідкується й взагалі по промисловим підприємствам регіону, про що свідчать дані табл. 1 (складено за даними [2, с.84; 3]).

Таблиця 1

Індекси промислової продукції підприємств Одеської області

(у відсотках до попереднього року)

	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Промисловість	97,0	99,5	90,7	116,5	127,6	78,2	102,9
Добувна промисловість	97,8	137,3	335,7	76,4	106,4	78,4	109,1
Переробна промисловість	98,1	99,6	90,3	116,5	128,3	78,2	102,7
з неї: легка промисловість	250,6	43,1	79,8	105,0	94,2	86,3	109,6

За останні три роки намітились такі тенденції виробничої діяльності підприємств легкої промисловості Одеської області: обсяги виробництва підприємств легкої промисловості Одеської області у 2008 р. зменшилися на 5,8% в порівнянні з 2007 р.: скоротилось виробництво жіночих та дівчачих брюк та бриджів (на 51,6%), панчішно-шкарпеткових виробів (на 47,7%), виробництво постільної білизни (на 41,3%), чоловічих та хлопчачих брюк та бриджів (на 36,2%), жіночих та дівчачих костюмів (на 30,4%), чоловічих та хлопчачих сорочок (на 17,7%), спідниць та спідниць-брюк (на 13,0%). Водночас зросло виробництво трикотажного одягу для маленьких дітей (на 39,6%), жіночих блузок, тунік, батників, сорочок (на 21,0%), трикотажних светрів, джемперів, пуловерів (на 14,4%), робочих чоловічих піджаків, курток та блейзерів (на 2,9%).

У 2009 р. ситуація погіршилась – обсяги виробництва зменшились на 13,7% у порівнянні з 2008 р. Скоротилось виробництво жіночих та дівчачих брюк та бриджів на 69,5%, постільної білизни – на 65,3%, спідниць та спідниць-брюк – на 58,1%. Водночас, зросло виробництво панчішно-шкарпеткових виробів на 34,2%, взуття – на 3,8%.

У 2010 р. був відмічений приріст обсягів виробництва на 9,6% (у порівнянні з 2009 р). Зросло виробництво жіночих та дівчачих брюк та бриджів у 2,3 рази, постільної білизни – на 23,6%. У той же час, спостерігався спад у виробництві панчішно-шкарпеткових виробів на 57,3%, спідниць та спідниць-брюк – на 18,3%, верхнього трикотажу – на 0,6%. Необхідно

відмітити, що збільшення обсягів виробництва у більшій мірі було обумовлено ростом цін, а не збільшенням обсягів виробництва у натуральному обсязі [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємства легкої промисловості Одеської області працюють нестабільно, прослідкується тенденція спаду їх виробничої активності, обсяги виробництва та реалізації за багатьма товарними групами мають тенденцію до скорочення.

Перед тим, як перейти до виявлення тенденцій інноваційного розвитку підприємств легкої промисловості Одеської області, доцільно провести короткий фінансовий аналіз діючих підприємств галузі (вибраних випадковим способом). Результати аналізу наведено у табл. 2–8. Умовні позначення:

$К_1$ – коефіцієнт співвідношення залучених та власних засобів (норматив < 1);

$К_2$ – коефіцієнт – фінансової незалежності (норматив $\geq 0,2$);

$К_3$ – коефіцієнт автономії (норматив > 0,5);

$К_4$ – коефіцієнт маневреності власних засобів (норматив > 0,5);

$К_5$ – коефіцієнт покриття боргів (норматив > 1);

$К_6$ – коефіцієнт абсолютної ліквідності (норматив > 0,2);

$К_7$ – коефіцієнт поточної ліквідності (норматив > 1);

$К_8$ – коефіцієнт загальної ліквідності (норматив > 2).

Таблиця 2

Аналіз фінансового стану ТОВ «ТД «Грегорі Арбер»

рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2006	43,537	0,023	0,022	28,317	1,009	0,007	0,256	2,813
2007	60,567	0,017	0,016	54,340	0,920	0,234	15,494	39,553
2008	-3,314	-0,319	-0,469	-1,334	0,628	0,004	1,571	3,101
2009	-3,572	-0,280	-0,389	-1,180	0,680	0,003	0,860	1,946

ТОВ «ТД «Грегорі Арбер» є найбільшим холдингом на ринку одягу України, що об'єднує 5 швейних фабрик з сучасним обладнанням й технічним оснащенням провідних європейських виробників (Investronica, Durkopp, Rotondi, Brother, Indupress, Juki, Stoll, Strobel, Veit). Як свідчать дані табл. 2 показники фінансової стійкості підприємства не відповідають нормативним значенням. Платоспроможність забезпечується, в першу чергу, за рахунок виробничих запасів та готової продукції. У 2010 р. підвищення потреб внутрішнього ринку зумовили розширення асортименту продукції підприємства, зорієнтованість на проведення інноваційно-інвестиційних змін.

ТОВ «ТД «Грегорі Арбер» постійно проводяться власні розробки та впроваджуються інновації у виробництво продукції, що не має аналогів на вітчизняному ринку та є конкурентоспроможною у порівнянні з продукцією іноземного виробництва.

Таблиця 3

Аналіз фінансового стану ТОВ «Балтська швейна фабрика»

Рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2006	0,095	10,476	0,913	0,305	4,148	0,280	3,396	4,368
2007	0,158	6,346	0,864	0,389	3,437	0,186	2,934	3,535
2008	0,114	8,800	0,898	0,358	4,166	0,046	3,317	4,145
2009	0,426	2,348	0,701	0,432	2,014	0,003	1,688	1,946
2010	0,330	3,027	0,752	0,492	2,491	0,133	4,682	2,490

ТОВ «Балтська швейна фабрика» заснована у 1927 р. (основною кінцевою продукцією фабрики були бавовняні вироби, усі операції виконувались вручну). У 1931 році на базі підприємства утворено державну фабрику, на якій виготовлялись піджаки, брюки, білизна. У 2005 році ТОВ «Балтська швейна фабрика» увійшла до складу ТОВ «ТД «Грегорі Арбер»,

після чого на підприємстві булу налагоджено співпрацю із закордонними партнерами, що надало можливість забезпечити стабільну роботу підприємства та здійснити модернізацію потужностей. На підприємстві було встановлено передове устаткування відомих фірм Durkopp, «Текстима», Juki, Brother, САПР, завдяки чому утричі було збільшено виробництво. Як свідчать дані табл. 3, підприємство має гарні показники фінансової стійкості, але має недостатню спроможність погашати свої поточні зобов'язання тільки за рахунок грошових коштів. При цьому коефіцієнти поточної та загальної ліквідності відповідають нормативному значенню.

Протягом 2010 р. підприємство працювало стабільно на давальницької сировині іноземних фірм Англії та Німеччини. Було освоєно випуск нової продукції – пальта та півпальта жіночі. У зв'язку зі складністю технологічного процесу пошиття нової продукції обсяги виробництва зменшилися на 9,4 %. У 2010 році підприємством реалізовано готової продукції на загальну суму 6011,7 тис. грн., що більше відповідного періоду минулого року на 3,1 %. Протягом 1 кварталу 2011 р. підприємством виготовлено продукції на 69 % більше, ніж у 1 кварталі минулого року.

Таблиця 4

Аналіз фінансового стану ВАТ «Татарбунарська сукняна фабрика»

Рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2006	0,140	7,148	0,877	-0,131	0,066	0,009	0,066	0,066
2007	0,129	7,742	0,886	-0,129	0	0	0	0
2008	0,128	7,831	0,887	-0,128	0	0	0	0
2009	0,126	7,922	0,888	-0,126	0	0	0	0
2010	0,126	7,922	0,888	-0,126	0	0	0	0

Початок діяльності «Татарбунарської сукняної фабрики» припадає на 1924 рік. Це було приватне підприємство по випуску сукна. За роки Радянської влади підприємство було розширене, і збільшився асортимент продукції (напіввовняні тканини, хустки, пряжа). З 1992 р. підприємство реорганізовано в орендне і у 1994 р. приватизовано колективом працівників та пенсіонерів фабрики. У кінці 2010 р. керівництво товариства розглядало питання перепрофілювання його діяльності зі сфери легкої промисловості на сільськогосподарське виробництво, але позитивне рішення з цього питання не було прийняте, й в жовтні 2010 р. ВАТ «Татарбунарська сукняна фабрика» було перетворено у ТДВ «Татарбунарська вовняна компанія».

У підприємства є два основних цеха: прядильний цех (підготовчий, чесальний та прядильний відділи) та ткацький цех (ткацький відділ). Підприємство має земельну ділянку площею 1,6 га, майстерню, очищувальні споруди, три артсвердловини. У якості основних видів діяльності передбачена підготовка вовняного волокна – кардної пряжи та виробництво вовняних тканин. Але останні роки ні виробнича, ні інноваційна діяльність не здійснювалась. Як свідчать дані табл. 4, підприємство знаходиться у дуже скрутному становищі та потребує значного технічного переоснащення, запровадження нових прогресивних технологій.

Таблиця 5

Аналіз фінансового стану ЗАТ Виробниче об'єднання «Астра»

Рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2006	0,095	10,532	0,913	0,614	7,467	0,057	0,553	7,457
2007	0,107	9,441	0,903	0,700	7,541	1,929	2,990	7,519
2008	0,084	11,934	0,923	0,659	8,869	0,836	1,852	8,836
2009	0,177	5,664	0,850	0,649	4,673	0	0,991	4,654
2010	0,104	9,600	0,906	0,634	7,091	0,255	0,618	7,073

Виробництво на ЗАТ ВО «Астра» налагоджено за цеховою структурою. Цехи основного виробництва спеціалізуються на виготовленні профільної продукції підприємства (пошиття жіночого одягу), що призначена для задоволення потреб зовнішніх споживачів. Однорідні за профілем цехи об'єднано у корпуси. Як свідчать дані табл. 5, показники фінансової стійкості підприємства відповідають нормативним значенням. Платоспроможність забезпечується в більшій мірі за рахунок виробничих запасів та товарів, при цьому намітилась тенденція до певного погіршання платоспроможності. Виробнича активність підприємства за останні роки падає. З 2009 р. діяльність підприємства стала неприбутковою, що в певній мірі було зумовлено економічною кризою. Інноваційна діяльність підприємством не здійснювалась.

Таблиця 6

Аналіз фінансового стану КП «Одеська хутрова фабрика»

Рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2006	0,095	10,477	0,913	0,340	4,265	7,000	10,379	22,207
2007	0,148	6,779	0,871	0,283	2,709	1,473	2,297	6,341
2008	0,016	60,931	0,984	0,536	33,672	0,276	29,310	33,638
2009	0,060	16,560	0,943	0,022	1,367	0,014	0,810	1,357

Історично «Одеська хутрова фабрика» утворилася у 1924 р. як артіль. З 1960 р. перетворена у фабрику, що спеціалізується на випуску жіночих, дитячих пальт і головних уборів з різних видів хутра і хутровини. В даний час фабрика здійснює вироблення і фарбування різних видів хутряної сировини (кролик, козел, нутрія, овчина, лисиця), здійснює пошиття і реалізацію хутряних виробів жіночого, молодіжного, дитячого асортименту і головних уборів. Як свідчать дані табл. 6, підприємство має гарні показники фінансової стійкості. При цьому необхідно відмітити, що ступінь мобільності використання власних коштів є низькою, про що свідчать значення коефіцієнту маневреності власних коштів, які не відповідають нормативам. Платоспроможність підприємства забезпечувалась у 2006-2008 рр. в основному за рахунок запасів та готової продукції, а у 2009 р. – за рахунок дебіторської заборгованості. Крім того намітилась тенденція до погіршення платоспроможності підприємства. Інноваційною діяльністю підприємство не займалось.

Таблиця 7

Аналіз фінансового стану ТОВ «Белста»

Рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2007	0,088	11,359	0,919	0,394	5,473	0,799	2,508	5,473
2008	0,347	2,882	0,742	0,261	1,752	0,048	0,305	1,752
2009	0,630	1,587	0,559	-0,104	0,869	0	0,236	1,085
2010	1,225	0,817	0,450	-0,137	0,888	0,048	0,301	0,887

ТОВ «Белста» засноване у 2005 р. за технологією турецької фабрики «Espa». Введення в експлуатацію підприємства і випуск продукції розпочато з січня 2007 р. З метою поліпшення якості продукції і нарощування обсягу виробництва, на наявних виробничих площах підприємства проводилося впровадження нового технологічного устаткування і поліпшення умов праці.

Прекрасна технічна оснащеність, передові технології, сучасний рівень моделювання вивели підприємство в лідери. Для виробництва взуття на фабриці є 12 ділянок, на яких виробляється більше, ніж 500 моделей взуття домашнього і літнього асортименту. Товар реалізується в Україні і за її межами.

Як свідчать дані табл. 7, з початку заснування підприємство мало непогані показники фінансової стійкості, але намітилась тенденція до їх погіршення. Платоспроможність підприємства є незадовільною й погіршується з кожним роком.

Таблиця 8

Аналіз фінансового стану ВАТ «Одеська фабрика нетканих матеріалів»

Рік	Показники фінансової стійкості					Показники платоспроможності		
	$К_1$	$К_2$	$К_3$	$К_4$	$К_5$	$К_6$	$К_7$	$К_8$
2006	0,007	140,793	0,993	0,613	87,301	0,019	4,222	87,301
2007	0,014	70,861	0,986	0,692	50,008	0,110	1,620	50,008
2008	0,003	309,417	0,997	0,698	217,042	0	0,417	217,042
2009	0,035	28,522	0,966	0,712	21,310	0	0,030	21,310

ВАТ «Одеська фабрика нетканих матеріалів» було засновано у 1933 р. як державне. На той час на підприємстві в основному займалися переробкою вторинної сировини. У 1956 р. воно було перейменоване у ватинову фабрику, потім у 1968 р. у фабрику нетканих матеріалів. Шляхом приватизації фабрика нетканих матеріалів була перетворена у ВАТ. Основні види продукції, що виробляє товариство: ватин та ватні настили. Основні ринки збуту – м. Одеса, м. Полтава, м. Львів, м. Хмельницьк, м. Кременчук. Як свідчать дані табл. 8 підприємство має гарні показники фінансової стійкості. Платоспроможність, взагалі, забезпечується за рахунок виробничих запасів та готової продукції. Інноваційною діяльністю товариство не займалось. Таким чином, можна зробити висновок, що інноваційна активність підприємств легкої промисловості Одеської області є дуже низькою, хоча саме інновації забезпечують вихід на лідируючі позиції та підвищення конкурентоспроможності. Необхідно відмітити, що низька інноваційна активність спостерігається не тільки у легкій промисловості, а й у промисловому виробництві Одещини взагалі. Такі показники є недостатніми для ефективного інноваційного розвитку промисловості.

Треба відмітити, що сьогодні одним з факторів, що суттєво впливають на інноваційну діяльність підприємств легкої промисловості, є робота за толінговими угодами. Протягом останніх років більшість підприємств галузі працювали за контрактами з провідними фірмами Західної Європи та США. Робота з давальницькою сировиною створює можливості вижити для багатьох підприємств. Водночас, у толінгу приховані певні небезпеки. Насамперед, вони полягають у відсутності потреби самим піклуватися про конкурентоспроможність своєї продукції, у відсутності стимулів до самостійної розробки нових видів продукції та впровадженні інновацій. Таким чином, відбувається експлуатація ресурсу вітчизняних підприємств легкої промисловості із звуженням можливостей до модернізації виробництва [4, с.101]. Крім того, до негативних наслідків роботи з використанням давальницької сировини можна віднести: низький рівень рентабельності діяльності, зростання зносу устаткування і машин у зв'язку із високою інтенсивністю їх використання. Разом з тим є й позитивні наслідки: придбання нових технологій, використання сучасних моделей, отримання досвіду технології виготовлення продукції, яка відповідає світовим стандартам. Іноземні фірми охоче йшли на співпрацю з одеськими підприємствами легкої промисловості (особливо швейними) в зв'язку з тим, що вони мали значно нижчий рівень оплати робочого часу та високу якість продукції. Але сьогодні закордонні замовники все більш переміщають своє виробництво до країн Азії. Це зумовлене тим, що в період світової кризи виробники шукали шляхи мінімізації витрат, в т.ч. й за рахунок заробітної плати. Хоча зарплата швачок на вітчизняних підприємствах (в т.ч. й одеських) значно нижча, ніж на європейських, але вона набагато вища по відношенню до зарплат, наприклад, в Китаї. Як свідчать дані табл. 9 (складено за даними [5]), мінімальна заробітна плата на підприємствах швейної галузі Одеської обл. становить 960 грн. Для зрівняння, зарплата швачки в Китаї становить близько 30 доларів. Істотний вплив на інноваційну діяльність досліджуваних підприємств справляє також наявність недобросовісної конкуренції на внутрішньому ринку. Цей тип конкуренції є негативним за своїми наслідками для інноваційної діяльності, оскільки фінансово знекровлює підприємства легкої промисловості, витісняючи їх з ринку, і тим самим, зменшуючи ресурсні можливості для нововведень.

Таблиця 9

Середньомісячна заробітна плата швачки на підприємствах Одеської області

Назва швейного підприємства	Середньомісячна заробітна плата швачки на підприємстві (станом на 2011р.), грн.
ТОВ «Караван Текстиль» (м. Одеса)	3000
ПОГ «Вілена» (м. Одеса)	2000
ТОВ «Александрія» (м. Одеса)	2000
ТОВ «Белста» (м. Білгород-Дністровський)	1500
ТОВ «Балтська швейна фабрика» (м. Балта)	1500
ТОВ «Швейна фабрика «Грегорі Арбер» (м. Одеса)	1200
ТОВ «Балтська хутрова фабрика» (м. Балта)	1200
ТОВ «ВВ» (м. Одеса)	1155
ТОВ «Вуаль» (м. Одеса)	1060
ТОВ «ЮНЛ» (м. Одеса)	1060
ПП «Андрус» (м. Іллічівськ)	960

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений моніторинг функціонування підприємств легкої промисловості Одеської області, аналіз їх інноваційної активності, розгляд факторів, що вплинули на функціонування та обумовили специфіку цих підприємств тощо, показали, що, незважаючи на негативні тенденції, які є відображенням загального становища легкої промисловості регіону, зазначені підприємства мають усі підстави для ефективного розвитку інноваційної діяльності, впровадження нових методів та інструментів стимулювання інноваційної активності, пошуку нових шляхів реалізації свого інноваційного потенціалу. На думку автора, підприємства легкої промисловості мають потенціал для технологічного прориву та виходу на самодостатній сталий розвиток. Але для цього необхідна наявність сировинного, кадрового, фінансового забезпечення. Нажаль розраховувати вітчизняним товаровиробникам, перш за все, прийдеться на власні кошти, бо ймовірність залучення необхідних коштів за рахунок коштів іноземних інвесторів або коштів держбюджету досить мала. За цих обставин доцільним автор вважає формування кластерних структур у легкій промисловості, що дозволить акумулювати наявні ресурси, зусилля підприємств, уряду на забезпечення ефективного інноваційного розвитку підприємств галузі. Крім того, це дозволить об'єднати зусилля всіх підприємств, які беруть учать у виготовленні кінцевої продукції, що надасть можливість зробити акцент не тільки на внутрішньому потенціалі складових кластеру, а й на можливостях їх синергетичної взаємодії, й, як наслідок, сприятиме активізації інноваційної діяльності підприємств легкої промисловості.

Перспективами подальших розробок є вивчення основних методів та інструментів активізації інноваційної діяльності підприємств, розробка механізму стимулювання їх інноваційної активності, дослідження різних аспектів формування інтегрованих структур (в т.ч. кластерів) та синергетичного взаємозв'язку їх структурних елементів.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт міста Одеса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.odessa.ua/ru/enterprises.
2. Статистичний щорічник Одеської області за 2009 рік / за ред. Т. В. Стоянової. – Одеса: Астропринт, 2010. – 549 с.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.od.ukrstat.gov.ua.
4. Гончаров Ю. В. Вплив толінгу на конкурентоспроможність легкої промисловості України / Ю. В. Гончаров, А. О. Дворецький // Вісник Хмельницького Національного Університету. – 2009. – № 4. – С. 99–101.
5. Офіційний портал Державної служби зайнятості України «Труд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.trud.gov.ua.

Прийнято до друку 24.06.2011

УДК: 657.424:332.025.12

Максімова В.Ф., Шляхов Є.В.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВАМИ

У статті доведено необхідність застосування принципу доцільності при створенні інформації у системах обліку та контролю. Розглянуто шляхи оптимізації управління інвестиційною діяльністю. Обґрунтовано принцип інноваційної спрямованості інвестиційних процесів, як один із основних принципів створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні.

In the article the necessity of application of principle of expedience at creation of information in the systems of account and control is proved. The paths of optimization of management by investment activity are considered. Principle of innovative orientation of investment processes is grounded, as one of basic principles of creation of favourable investment climate in Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнім часом в Україні ухвалено низку важливих нормативних документів і створено на державному рівні відповідні установи, які зобов'язані регулювати інвестиційну діяльність та сприяти її розвитку. Так, з 1 січня 2006 р. почало функціонувати Державне агентство України з інвестицій та інновацій, основними завданнями якого є участь у формуванні та забезпеченні реалізації державної інвестиційної та інноваційної політики; координація роботи центральних органів виконавчої влади у сфері інвестиційної та інноваційної діяльності. 12.01.2006 р. ухвалено у новій редакції Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків»; 10.04.2006 р. Указом Президента України № 300 затверджено «План першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності».

На створення привабливого інвестиційного клімату та розвиток інфраструктури інвестиційної діяльності з метою забезпечення сталого економічного зростання та підвищення життєвого рівня населення України спрямовано Програму розвитку інвестиційної діяльності до 2010 року, яка поширюється на всі види інвестицій, у тому числі іноземні**.** Реалізація цієї програми забезпечить створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні, поліпшить її привабливість для іноземних інвесторів шляхом активізації інвестиційної діяльності, вдосконалення державного регулювання підприємницької діяльності, забезпечення стабільності відповідного законодавства; усунення неоднозначності трактування нормативно-правових актів, завершення судової реформи, удосконалення нормативної бази з питань реалізації прав власності, завершення адміністративної реформи, забезпечення публічності та прозорості у прийнятті рішень органами влади, сприяння розвиненості ринків капіталу, насамперед, банківського сектору, фондового та страхового ринків; зменшення податкового навантаження; забезпечення стабільності політичного середовища, запровадження ефективних методів корпоративного управління.

З урахуванням результатів VII засідання Консультативної ради з питань іноземних інвестицій в Україні для створення сприятливих умов розвитку інвестиційної діяльності й усунення перешкод у її здійсненні Указом Президента № 300 від 10.04.2006 р. затверджено «План першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності», яким передбачено здійснити низку заходів стосовно питань права власності, землекористування, усунення адміністративних перешкод по здійсненню інвестиційної діяльності, спеціальних режимів стимулювання інвестиційної діяльності, податкової політики банківських та

небанківських фінансових установ, питань комплексного розвитку економіки та створення позитивного іміджу України.

Пожвавлення інвестиційних процесів має бути зміцнене державними діями, спрямованими на стимулювання довгострокового інвестування, зокрема на: переорієнтацію виробництва на випуск продукції, яка реально забезпечується споживчим попитом; проведення активної політики ресурсозбереження; вдосконалення відносин між державою і суб'єктами підприємницької діяльності. Виходячи з цього, подальше нарощування інвестиційної активності й надалі залишається вагомим чинником стабілізації та вирішення основних соціальних завдань, підвищення рівня життя населення України.

Не можна не погодитись, що найбільш ефективним напрямком державної діяльності стосовно нормалізації інвестиційного процесу повинне стати не пряме фінансування величезної кількості об'єктів, а оптимізація макроекономічних показників поряд із забезпеченням економічного порядку і більш справедливого розподілу створюваних благ [1, с.48]. Однак, потрібен не лише комплекс адекватних заходів, які сприяли б розвитку інвестиційного процесу й сталому економічному зростанню взагалі, але також конкретне удосконалення управління інвестиційною діяльністю безпосередньо на підприємствах України. Проблема полягає у формальному підході до створення сприятливого інвестиційного клімату, у відсутності реального механізму реалізації структурних і управлінських перетворень не лише на державному рівні, але на мікрорівні – рівні безпосереднього управління інвестиційними процесами на промислових підприємствах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Беззаперечно мають рацію автори, які у своїх публікаціях акцентують увагу на необхідності підвищення впливу держави на промислову політику [1, с.51]. Враховуючи те, що на сьогодні більшість підприємств розвивається за рахунок внутрішнього інвестування, держава має стати на захист розвитку українського підприємництва, здійснивши низку заходів для сприяння залученню іноземних інвестицій.

Автори відзначають, що забезпечення ефективного розвитку вітчизняної економіки є одним із пріоритетних завдань сьогодення. Його вирішення можливе за умови поглиблення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, формування конкурентоспроможних підприємницьких структур, здатних зайняти своє місце у глобалізованому, складному, динамічному і взаємопов'язаному економічному просторі, здатних досягати головного цільового орієнтиру усієї їх діяльності, а саме: підвищення конкурентоспроможності. Діяльність підприємства тоді буде близькою до вказаного орієнтиру, коли воно не лише заохочуватиме інвесторів до вкладання капіталів в його бізнес, але формуватиме вагомі та стійкі конкурентні переваги, завойовуючи прихильність споживачів чутливістю до їхніх потреб і пропонуючи кращі способи їх задоволення, ніж конкуренти, що, у свою чергу, можливе лише за умови впровадження інноваційних технологій [1, с.52].

В окремих монографіях досліджуються досить важливі аспекти розвитку інвестиційної діяльності стосовно пошуку шляхів удосконалення механізму стимулювання інвестицій в реальний сектор економіки, удосконалення їх структури як чинника розвитку національної економіки тощо [2, с.119]. Однак недостатньо уваги науковці приділяють моніторингу інвестиційних процесів у внутрішньому середовищі господарюючого суб’єкта. Складається враження, що зусилля як господарників, так і науковців спрямовано лише на заохочення інвесторів до співпраці по одержанню інвестицій. А вже потому їх рух губиться у надрах диверсифікованого підприємства корпоративного типу з багаторівневою як у вертикальному, так і в горизонтальному спрямуваннях системою управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд інформаційного забезпечення управління інвестиціями передбачує дещо ширшу за змістовним тлумаченням термінологію у визначенні його суб’єкта. У сучасній науковій літературі активно використовуються поняття «корпорація», «компанія», «фірма». Їх

визначення зводиться до декількох формальних ознак: розвиненість системи господарських зв'язків; розвиненість організаційної структури; широкий діапазон видів діяльності; штат професійних управляючих. У такому розумінні до визначення корпорації, відповідно до наведених вище ознак, підходить відкрите акціонерне товариство. В українському законодавстві відсутня така організаційно-правова форма, як «корпорація». Цим обумовлюється відсутність понять «корпоративне управління», «корпоративний контроль», «корпоративні інформаційні системи». Однак усі ці терміни мають право на життя і можуть бути прийняті для зручності при визначенні відповідних суб'єктів і процесів.

Зміст корпоративного управління полягає у формуванні внутрішньої системи контролю за діяльністю менеджерів компанії від імені її власників (інвесторів), а також інших заінтересованих груп [3, с.45]. Зростає необхідність ефективного управління компанією і ефективного внутрішнього контролю. Мається на увазі широкий діапазон задач за усіма аспектами класичного управління і контролю господарських операцій з ресурсами, кадрами, виробництвом, фінансами, інвестиціями. Російські вчені підкреслюють, що у складі механізму інвестиційного менеджменту важливе значення мають системи і методи внутрішнього інвестиційного контролю, як невід'ємні складові частини побудови усієї системи управління з метою забезпечення його ефективності [4, с.127].

Науковці та практики висловлюють одностайну думку стосовно того, що усі види бізнесу потребують діяльності систем внутрішнього контролю, особливо такі компанії, які мають філіали [5, с.263]. Які б зміни не відбувалися в напрямках і особливостях роботи зовнішніх контролерів, зараз вже є загальноприйнятим, що задачі служби внутрішнього контролю чітко визначені і вона повинна розвиватися паралельно з ростом комп'ютерних інформаційних систем. Проблемно невирішеним питанням залишається недостатність інтегрування контрольної функції в управлінський процес, що ускладнює розвиток науки і унеможливлює організацію внутрішнього контролю як системи в розгалужених економічних структурах. Вирішення її вбачається авторами шляхом застосування системного підходу до наукового обґрунтування розробки системи внутрішнього економічного контролю як однієї з інформаційних підсистем в управлінні інвестиціями.

Постановка завдання. Метою даної статті є викладення результатів розгляду інформаційної сутності обліку та внутрішнього економічного контролю з точки зору системного підходу. У процесі пошуку шляхів до вирішення окресленої вище наукової проблеми та досягнення мети статті передбачено розгляд низки завдань, а саме: проаналізувати комунікативну властивість системи контролю; впорядкувати визначення межі зовнішнього середовища, в середині якого функціонує означена система; сформулювати вимоги до інформації для потреб системи внутрішнього контролю; провести аналіз традиційної інформаційної інфраструктури компанії; розглянути можливість побудови інтегрованих корпоративних інформаційних систем, які б забезпечували ефективне управління інвестиційними процесами на вітчизняних промислових підприємствах.

Досягнення окресленої мети є реальним кроком до розвитку як економічної науки, так і практичної діяльності, бо саме розвиток у його філософському тлумаченні означає незворотні, спрямовані, закономірні зміни об'єктів. Незворотність характеризує рух системи тільки у певному напрямі, без можливості природного повернення у попередній стан. Спрямованість характеризує здатність системи змінюватися в одних напрямах більше, ніж в інших, тобто показує вектор розвитку; закономірність забезпечує змінам відповідність причинно-наслідковим зв'язкам, коли за тих самих обставин у системі відбуватимуться аналогічні зміни. Лише одночасна наявність усіх зазначених характеристик виділяє процеси розвитку серед інших змін, оскільки зворотність змін характеризує процеси функціонування (циклічне відтворення постійної системи функцій); відсутність закономірності властива випадковим процесам катастрофічного типу; за відсутності спрямованості зміни не можуть накопичуватися, і тому процес не має притаманної розвитку єдиної, внутрішньо взаємопов'язаної лінії. В результаті розвитку виникає новий якісний стан об'єкта, який відображає зміну його складу чи структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світлі вирішення окреслених завдань вельми важливим є питання стосовно вимог до інформації та принципів щодо її формування. Управління здійснюється за допомогою інформаційної системи, яка є його засобом [6, с.110]. Як справедливо зауважується в окремих публікаціях, на жаль, сучасна теорія обліку та розкриття інформації спрямована в основному на формування змісту та принципів поточної операційної діяльності підприємств. Вона не враховує технологічних, організаційних та правових особливостей реалізації інвестиційних процесів та проектів [7, с. 31].

Дослідники якості інформації обов'язково відокремлюють властиві їй правильність, точність, обґрунтованість, достовірність, надійність [8, с.220; 9, с.21]. Цей перелік, на думку авторів, необхідно доповнити такими вимогами, як своєчасність, оперативність надходження і використання інформації у процесі контролю; повнота – не повинно бути упущень суттєвої для управління інформації; деталізація – інформація повинна бути деталізованою за центрами витрат; зрозумілість – інформація не повинна потребувати додаткових пояснень, розшифровок; аналітичність – інформація повинна бути корисною для всебічного її аналізу; релевантність – необхідність і корисність інформації для прийняття управлінських рішень; економічність інформації – ефект від використання повинен перевищувати витрати на її отримання; систематизованість – інформація повинна піддаватись чіткій систематизації відповідно до об'єктів контролю і його цілей. Несистематизована інформація – це просто відомості [10, с.172].

Окрім того, нерухома, невикористана, по суті справи, надлишкова інформація, приносить системі управління мало зиску. Управління системою можливе за наявності оптимального, рухомого потоку доцільної інформації стосовно змін у системі. Лише на такому підґрунті може бути забезпечена успішна діяльність будь-якого підприємства.

Для успішного управління компанією менеджерам потрібна оперативна інформація про результати їх управлінського впливу на об'єкти управління. У цьому сенсі корпоративний контроль є необхідною, самостійною функцією управління. Удосконалення корпоративного внутрішнього контролю сприяє підвищенню внутрішньої ефективності процесів управління в компаніях і їх переходу на якісно новий рівень. Отже, для управління інвестиційними процесами на підприємстві потрібен потік відомостей про зміни в системі, котрий формується з урахуванням принципу оперативності інформації.

Основною перешкодою, яка не дозволяє реально оцінити ефективність облікової інформації за твердженням Б. Нідлза, Х. Андерсона, Д. Колдуелла є те, що готують інформацію і несуть затрати по ній одні користувачі, тоді як вигоди від її використання одержують інші [11, с.119]. Це стосується, насамперед, інформації, пов'язаної з інвестиційною діяльністю. З одного боку, підприємство (фірма) готує і через публічну звітність розкриває інформацію про свою діяльність з метою пошуку потенційних інвесторів. З іншого боку, воно може використовувати третіх осіб для визначення ефективних напрямів фінансового інвестування при формуванні власного інвестиційного портфеля. Свого часу у вітчизняній практиці також були спроби оцінити облікову інформацію за допомогою вартісних показників, розробити методику визначення ефективності інформації зіставленням доходів і витрат. Однак, через неможливість реальної оцінки інформації дані методики не знайшли практичного застосування.

Незважаючи на труднощі вартісної оцінки інформації, на думку авторів, було б несправедливо недооцінювати згадане основоположне обмеження «вигода вище від витрат». Відступ від даного принципу може призвести до появи надлишкової, непотрібної інформації, яка не впливає на прийняття рішень або дублюється у різних варіаціях. Прикладом цьому може бути одночасне ведення кількох паралельних систем обліку і звітності на деяких спільних підприємствах України [7, с.32]. Не заперечуючи доречності подібних міркувань, слід, все ж, наголосити, що в управлінні інвестиціями обмеження типу «вигода вище від витрат» стосовно інформаційного забезпечення практично нівелюється значущістю об'єкта. Більш того, поява надлишкової, непотрібної інформації не обов'язково суперечить обмеженню «вигода вище від витрат» і навпаки: відсутність зайвих відомостей не гарантує його

додержання. Для сучасного управління таких відомостей замало, тим більше, що витрати на адміністрування можуть бути зменшені за рахунок переформатування бізнес-системи. Це може поліпшити структурну взаємодію і розширити можливості кількісного зростання, появи синергетичного ефекту як сукупного підсумку цілеспрямованих дій. Стосовно управління інвестиціями як, власне, й іншими об'єктами, слід додержуватись принципу доцільності систематизованої інформації. Окрім того, ефективне корпоративне управління інвестиціями потребує її прозорості. Це призводить до більш повного розкриття для суспільства результатів діяльності корпорації, прийняття більш передбачуваних рішень і значною мірою сприяє доведенню до мінімуму тіньового бізнесу.

У такому контексті великого значення набуває економічний контроль як одна з основних управлінських функцій, одним із основних об'єктів якого є інвестиції та процеси їх освоєння.

Комітет приватної добровільної організації спонсорів комісії Тредвей, ціль існування якої – покращення якості фінансової звітності компаній, розробила і видала документ «Внутрішній контроль – взаємозв'язана інтегрована система». Ідея документа полягає в тому, що система охоплює п'ять взаємозв'язаних елементів: середовище контролю; визначення ризику; контрольні дії; інформація і комунікація; моніторинг (спостереження) за здійсненням контролю. Як бачимо, інформація та комунікація подаються нероздільно один від одного. Отже, характеристика контролю у корпорації лише як процесу визначення, оцінки й інформації про відхилення фактичних даних від їх заданих значень, а також про результати аналізу цих відхилень є неповною. Ефективність функціонування системи контролю залежить не лише від якості інформаційного забезпечення органів контролю, але також від її здатності до комунікативності.

Контроль є універсальним засобом одержання інформації завдяки зворотному зв'язку, в якому яскраво виявляється його інформаційна сутність. Ця його здатність започатковує один із важливих принципів створення системи внутрішнього корпоративного контролю – комунікативність. Іншими словами, йдеться про взаємозв'язок.

Комунікативність характеризується насиченістю системи контролю інформацією; здатністю до зворотного зв'язку; відповідністю якості процесу контролю вимогам до інформаційного його забезпечення; зв'язком користувачів системи з виробником контрольної інформації і постачальником системи. Одна із форм зворотного зв'язку в управлінні підприємством – контроль, який дає інформацію про виконання розпоряджень вищого органу управління.

Інформація, що її отримує система контролю із зовнішнього середовища, суттєво впливає на її стан. Більш того, вплив зовнішнього середовища такий, що він задає цілі і параметри функціонування системи контролю. Все це – нормальні відносини системи із зовнішнім середовищем. Система контролю адекватно віддзеркалює ці вимоги. Таке твердження пояснюється тим, що, насамперед вивчають якість отриманих для контролю документів, інформації, зовнішнє середовище та його вплив на формування інформації та проходження контрольного процесу, тобто опрацьовують вхідні параметри системи; якщо це можливо, регулюють відносини із зовнішнім середовищем і тільки після цього приступають до підвищення якості контрольного процесу шляхом пред'явлення конкретних вимог до контролерів.

Для успішного управління інвестиціями і функціонування ефективної системи внутрішнього контролю є сенс у впровадженні інтегральної корпоративної інформаційної системи, яка б відповідала сучасним вимогам щодо забезпечення системи внутрішнього економічного контролю і управління як інвестиційними процесами, так і діяльністю корпорації в цілому. До недавнього часу в компаніях переважала централізація прийняття рішень, коли потоки інформації підіймались вгору управлінською ієрархією, після чого директивні вказівки спускались донизу. В таких компаніях прийняття рішень уповільнювалось. Часто рішення ставали неадекватними виробничій ситуації.

В наш час інформаційна структура компанії складається з великої кількості інформаційних систем різного профілю. Вони виконують, як правило, функції підтримки окремих підрозділів і процесів. Такі системи підтримки відокремлені, не взаємодіють одна з одною, ускладнюють процес збору необхідної інформації. До типових недоліків інформаційних потоків можна віднести дублювання отримуваної інформації; відсутність однозначного розподілу відповідальності за інформацію, що міститься в документах; несвоєчасність надання інформації; надання неякісної інформації, після отримання якої можуть знадобитись розшифровки, уточнення; відсутність суттєвої (релевантної), необхідної інформації. Це призводить до того, що управлінці не мають чіткого уявлення про діяльність компанії. Розподіл інформації у розрізі великої кількості незалежних систем може не лише ускладнювати процес контролю і управління, а й чинити негативний вплив на загальну ефективність компанії і результати її діяльності в інвестиційній сфері. Для запобігання прояву такого негативу доцільним є впровадження на вітчизняних підприємствах інтегрованих корпоративних інформаційних систем, які, на думку авторів, створять оптимальні можливості для функціонування системи внутрішнього контролю й оптимізують інформаційне забезпечення управління інвестиціями. Ефективність і доцільність функціонування системи започатковує середовище контролю, яке визначає, як уся організація, підприємство відноситься до нього. Фахівці наводять такі фактори, що впливають на середовище контролю: порядність та етичні цінності; рівень бажання контролерів бути компетентними; рівень залучення керівництва підприємства і аудиторського комітету підприємства (в Україні – ревізійна комісія); філософія менеджменту і оперативний стиль менеджерів; структура організації; розподіл влади і відповідальності; правила і традиції роботи з кадрами.

Автори мають сенс також при розгляді ефективності бухгалтерської системи, яка, на їх думку, повинна проявитись в установленні методів, за допомогою яких: визначать і запишуть усі достовірні господарські операції; своєчасно визначать достатні деталі, щоб зробити правильну класифікацію зафіксованих господарських операцій у фінансовій звітності; проведуть їх оцінку у тому вигляді, який зробить можливим їх відображення у фінансовій звітності; визначать період часу, в якому виникли господарські операції, щоб записати їх у правильний бухгалтерський період; правильно покажуть господарські операції у фінансових звітах. Іншими словами; сформують достовірну інформацію системи, що складається із методів і записів, створених для обробки ділових подій (господарських операцій) і складання звітності про майно і операції [16, с. 187].

Системне забезпечення інформацією інвестиційних процесів є важливим інструментом управління ними саме у прояві взаємозв'язку процесів і інформації. Інформація характеризується чотирма її проявами: як інструмент підтримки ділових інвестиційних процесів; як інструмент процесу оперативного управління інвестиціями; як інструмент управління інвестиційною стратегією; з точки зору підходів до ролі і значення інформації в управлінні інвестиціями. Наприклад, Мессір цитує Гарвіна, який з'ясував, що на самих успішних заводах кондиціонерів в Японії головною складовою успіху виявилась не його організаційна структура, не кількість інспекторів, а ефективність управління і моніторинг інформації про якість продукції [16, с.193].

Визначення ризику передбачає, що повинні враховуватись зовнішні і внутрішні події й умови, котрі можуть проявитись і негативно вплинути на здатність компанії записувати, обробляти, узагальнювати та складати звіти про фінансову інформацію. Ділові ризики можуть змінюватись.

До найбільш важливих контрольних дій у сфері управління інвестиціями слід віднести перевірку, перегляд виконаної роботи; її якісний і кількісний аналіз; обробку інформації. Підлягають відокремленню два рівні контролю за інформацією: загальний і специфічний. Приклад загального контролю: на підприємстві впроваджують інформаційну систему. Контролери перевіряють: чи придатна система для підприємства в цілому; чи здатна вона функціонувати як інтегрована корпоративна інформаційна система.

Специфічний контроль, зв'язаний з обробкою безпосередньо операцій з інвестиціями, і допомагає гарантувати повноту і акуратність бухгалтерських записів, правильність і достовірність інформації. Підприємство повинно відпрацювати такий процес обробки інформації, щоб уся необхідна і достовірна інформація була записана, знайшла відображення в ІКІС, була проконтрольована, відхилення проаналізовані.

Окрім перевірки, аналізу роботи й обробки інформації, існує фізичний контроль, наприклад: захист інформації в комп'ютері; забезпечення зберігання цінностей і т.п. У процесі внутрішнього контролю перевіряють також розподіл обов'язків, а саме: дозвіл проводок (наприклад, підпис чека головним бухгалтером); запис проводок; доступ до майна.

Беззаперечно необхідним є зворотній зв'язок, коли управлінська система здійснює моніторинг (спостереження) за проведенням контрольних дій. Моніторинг – це процес, який визначає якість внутрішнього контролю протягом часу. Це означає, що відповідний персонал своєчасно визначає склад і контрольні процедури, здійснює необхідні контрольні дії. Моніторинг може проводитись шляхом нескінчених дій (як хронометраж) або шляхом окремої, вибіркової оцінки контролю.

Інформація про процес має значення тільки тоді, коли вона покращує бізнес відповідно до його стратегії [15, с.117]. Менеджмент повинен спостерігати за внутрішнім контролем, щоб визначити, чи він діє так, як заплановано і чи змінюється він відповідно до змін у внутрішньому, зовнішньому контрольному середовищі, в умовах здійснення інвестиційних процесів і управління ними.

Отже, інновація інвестиційного процесу має сенс лише якщо вона покращує бізнес у напрямку, сумісному зі стратегією корпорації. Взагалі інформація про процес управління інвестиціями неможлива – чи у кінцевому підсумку інцидентна, – без фокусування контрольних процедур на стратегічній частині цього бізнесу з урахуванням його головних цілей.

Це – життєво важливий аспект через те, що інформаційні потоки для потреб контролю повинні бути органічно вмонтованими в загальну інформаційну систему компанії. Водночас інформація, що її продукує система внутрішнього контролю інвестицій, як складова частина загального інформаційного потоку, забезпечуватиме концентрацію управлінських дій на пріоритетних напрямках інвестиційної діяльності підприємства з метою реалізації його інвестиційної стратегії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Інвестиційні процеси пов'язані з рухом капіталів, який, у свою чергу, зумовила глобалізація світової економіки. Пошук шляхів до удосконалення інформаційного забезпечення управління інвестиційними процесами є важливим з точки зору їх безпосереднього взаємозв'язку з процесами суспільного економічного відтворення.

Так само ці відносини сприяють обґрунтованому вибору концепцій та розробці моделей розвитку економіки, раціональній побудові механізмів реалізації стратегічних концептуальних положень інноваційно-інвестиційного розвитку, включаючи ринкові механізми управління на всіх його ієрархічних рівнях, а також удосконаленню, підвищенню якості й ефективності функціонування на цій основі систем внутрішнього економічного контролю. В минулому його оновлення відбувалося з урахуванням дії закону адекватності систем внутрішнього економічного контролю рівневі розвитку економіки суспільства, притаманних йому економічних відносин та сформованому культурно-ментальному середовищу. Зараз йдеться про іншу концепцію. Якісно новий рівень інноваційно-інвестиційних процесів як в економіці в цілому, так і на окремо взятому підприємстві, їх глобалізація поставила нові задачі перед управлінням процесами економічного відтворення і обумовила потребу повнішого використання можливостей усіх галузей економічної науки. Особлива місія в цьому зв'язку покладається на системний внутрішній економічний контроль, який, за умови реалізації його функцій, у змозі здійснити ефективне інформаційне забезпечення управління інвестиціями.

Проблеми інформаційного забезпечення корпоративного управління інвестиціями можуть бути успішно вирішені впровадженням на підприємствах інтегрованої корпоративної

інформаційної системи, ядром якої є інформаційна підсистема внутрішнього економічного контролю.

Створення нової системи управління промисловістю має стати одним із основних напрямів діяльності держави, що сприятиме розвитку національних та транснаціональних корпорацій і спеціалізованих кредитно-фінансових інститутів, які полегшили б рух капіталів в економіці, забезпечили довгострокове інвестування коштів.

Необхідною передумовою сприятливого режиму іноземних інвестицій є забезпечення розвитку підприємств в інноваційному спрямуванні. Реалізація вказаної передумови є підґрунтям для визначення одного із основних принципів розвитку інвестиційної діяльності в Україні взагалі і в промисловості, зокрема, – принципу інноваційного спрямування інвестиційних процесів.

Втілення цього принципу у реальну сферу економіки та його ефективний прояв можливий у разі включення інноваційного спрямування інвестиційних процесів до загальнодержавних задач, забезпечення державною підтримкою та фінансуванням пріоритетних напрямів науки.

Інновація інвестиційного процесу має сенс лише якщо вона покращує бізнес у напрямку, сумісному зі стратегією корпорації. Взагалі інформація про процес управління інвестиціями неможлива – чи у кінцевому підсумку інцидентна, – без фокусування контрольних процедур на стратегічній частині цього бізнесу з урахуванням його головних цілей.

Тому використання результатів даного дослідження вбачається авторами у продовженні пошуку удосконалення управління інвестиційними процесами саме в окресленому вище напрямку.

Список використаної літератури

1. Марцин В. С. Удосконалення державного регулювання інвестиційної діяльності в економіці України / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки.— 2007. – № 35 (71). – С. 47–53.
2. Забарна Е. М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України / Е. М. Забарна // Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України 2006. – 304 с.
3. Мазур И. И. Корпоративный менеджмент / И. И. Мазур. – М.: Высшая школа, 2003. – 1077 с.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: [учеб. курс] / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 552 с.
5. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003. – 272 с.
6. Финансовое планирование и контроль: [под ред. М. А. Поукока и А. Х. Тейлора]; [пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 480 с.
7. Крупка Я. Д. Застосування принципів обліку та розкриття інформації в процесі інвестиційної діяльності / Я. Д. Крупка, А. Р. Мельник // Наукові праці КНТУ: Економічні науки, вип. 12, ч.ІІ. – Кіровоград: 2007. – 384 с. – С. 31—35.
8. Білуха М. Т. Курс аудиту / М. Т. Білуха. – [2-ге вид., перероб.]. – К.: Вища шк.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 574 с.
9. Паниотто В. И. Качество социологической информации / В. И. Паниотто. – К.: Наукова думка, 1986. – 208 с.
10. Фатхутдинов Р. А. Система менеджмента / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997. – 352 с.

Прийнято до друку 15.06.2011

УДК: 338.2:005

Місько Г.А.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА З ВИРОБНИЦТВА ФРУКТОВИХ ТА ОВОЧЕВИХ СОКІВ

У статті розглянуто етапи формування економічної стратегії підприємства; запропоновано методичні підходи до формування економічної стратегії підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків. Автором побудовано матрицю вибору економічної стратегії підприємства.

In the article the stages of economic enterprise strategy are devoted and proposed methodological approaches to the formation of economic strategy of the enterprise for the production of fruit and vegetable juices. The matrix of choice of economic strategy of enterprise is built.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах ринкової економіки у підприємства виникає необхідність свідомого управління змінами на основі науково обґрунтованої процедури їх передбачення, пристосування до умов, що змінюються. Перед підприємством постає актуальне завдання не тільки визначити свою економічну стратегію, але й сформувати бачення майбутнього. Процес формування економічної стратегії повинен ґрунтуватися на оцінці умов функціонування підприємства та передбачення майбутнього. Цей процес можна представити як: дослідження та вибір сукупності можливих стратегій в залежності від сценаріїв майбутнього розвитку підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем економічної стратегії присвятили свої наукові праці такі вчені, як: А. П. Градов, М. В. Макаренко, О. М. Махаліна, О. М. Скібіцький, В. А. Горємикін, Я. А. Жаліло, О. О. Шубін та ін. Питання з вибору і реалізації стратегії було досліджено в роботах С. С. Скобкіна, Є. А. Бєльтюкова, Л. А. Некрасової, М. Г. Саєнко, Р. А. Фатхутдінова, Л. Є. Довганя, З. Є. Шершньової, Г. І. Кіндрацької та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, ці роботи не містять формалізованих рекомендацій стосовно вибору стратегії на підставі отриманих оцінок економічної стратегії, зокрема, підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методичних підходів до формування економічної стратегії підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел, присвячених дослідженню економічної стратегії, дає змогу стверджувати, що економічна стратегія реалізується у довгостроковій перспективі, передбачає ефективне досягнення цілей економічними методами і засобами та впливає на всі процеси, що відбуваються на підприємстві. Економічна стратегія є системним поняттям, необхідність в якому виникає за умови наявності конкуренції.

Враховуючи вищесказане, автор пропонуэ таке визначення економічної стратегії підприємства: економічна стратегія підприємства є головною складовою загальної стратегії, яка спрямована на забезпечення росту обсягів продажу, отримання стабільного прибутку, збереження ліквідності підприємства при прийнятному рівні ризику.

Економічна стратегія тісно пов'язана із загальною стратегією підприємства. З точки зору, автора в процесі перегляду стратегічних альтернатив і вибору стратегії загальна і економічна стратегії повинні розглядатися одночасно і відповідати місії і цілям підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків.

Формування економічної стратегії по суті є інтегрованим процесом аналізу, оцінки та вибору стратегії, який завершується прийняттям рішення та реалізацією економічної стратегії, а також коректування її з врахуванням зворотного зв'язку. Етапи формування економічної стратегії наведено на рис. 1.

Здійснюючи вибір економічної стратегії, підприємство визначає фінансові цілі та засоби для забезпечення її реалізації, при цьому увагу потрібно сконцентрувати на отриманні прибутку, збільшенні обсягу реалізації продукції, збереженні ліквідності, збільшенні ринкової частки та все це повинно реалізовуватися в умовах прийнятного для підприємства ризику.

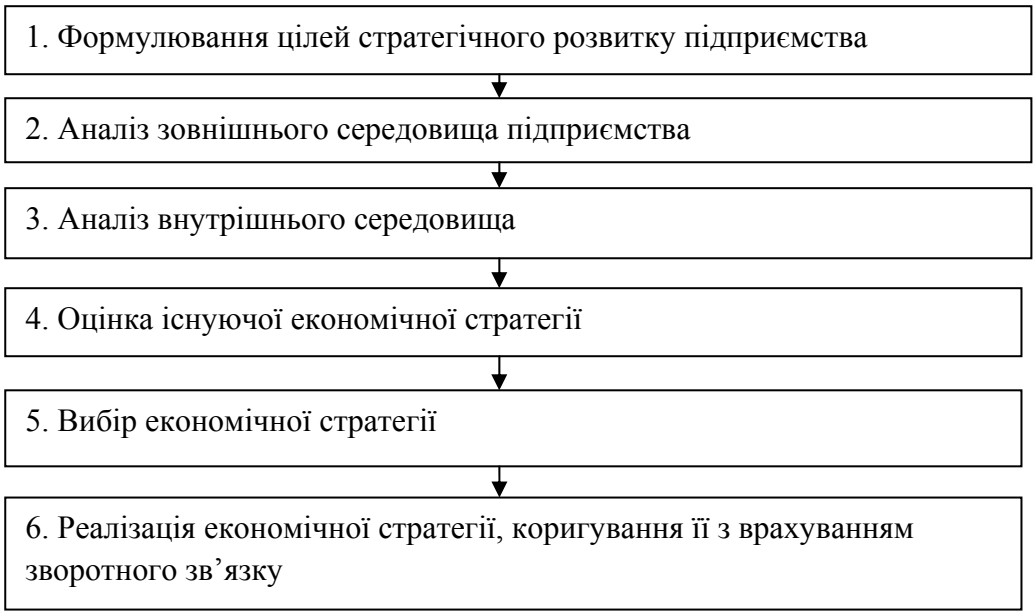


Рис. 1. Етапи формування економічної стратегії підприємства

М. Г. Саєнко відмічає, що чинників, які впливають на вибір економічної стратегії безліч, але до основних можна віднести: цілі і місія підприємства; стан галузі і позиція в ній підприємства, потенціал підприємства; час; стадія життєвого циклу товару і життєвого циклу підприємства; усвідомлення і оцінка виконання поточної стратегії; фінансові ресурси підприємства; рівень ризику [1, с.314-322].

Формування економічної стратегії підприємства передбачає проведення етапу її вибору економічної стратегії. При побудові матриці вибору підприємства пропонуємо використовувати стратегії, які мають місце впродовж «життєвого циклу» підприємства, а саме: стратегія зростання або інтенсивного зростання, яке веде до щорічного підвищення значень критеріїв досягнення цілей над рівнем попереднього року; стратегія стабілізації або підтримки стійкості; стратегія скорочення або подолання нестійкості; стратегія реструктуризації. Сутність стратегії реструктуризації складається в перманентному процесі керування змінами на підприємстві у таких різних формах, як: адаптивна реструктуризація, досудове фінансове оздоровлення, санація і банкрутство підприємства [2, с.61-62; 3, с.110].

Найбільш розробленим інструментом стратегічного управління є матричні моделі вибору стратегій, що пов'язують стратегію і системні характеристики підприємства. При комплексному дослідженні економічної системи за параметрами, які визначають її майбутній стан у стратегічному аналізі, застосовують такі прикладні прийоми і методи: метод LOTS,

метод PIMS – аналіз, матрицю BCG, модель GE/McKinsey, модель Shell/DPM, SWOT – аналіз, SPACE – аналіз, PEST – аналіз.

Метод LOTS полягає у детальному, послідовному обговоренні ряду проблем бізнесу на різних рівнях та різному ступені складності: від корпоративної місії в цілому до індивідуального проекту підприємства. кінцевою метою методу LOTS є вироблення позиції, яка дозволить компанії, підрозділу будувати свої взаємини із зовнішнім середовищем [4, с.120].

Метод PIMS – аналіз ґрунтується на використанні емпіричної моделі, що пов'язує широкий діапазон стратегічних змінних (якість продукту, ринкова частка, вертикальна інтеграція) і ситуаційних змінних (стадія розвитку галузі, швидкість зростання ринку, інтенсивність потоків капіталу) з величиною прибутковості та здатністю організації генерувати готівку [4, с.125].

Матриця Бостонської консалтингової групи (BCG) являє собою своєрідне відображення позицій конкретного виду бізнесу в стратегічному просторі, що визначається двома координатними осями, одна з яких використовується для вимірювання темпів зростання галузі (ринку), а інша – для вимірювання відносної частки продукції підприємства на ринку. Головна увага в матриці BCG зосереджується на грошових потоках підприємства, які або спрямовуються на проведення операцій в окремому секторі бізнесу, або виникають внаслідок проведення таких операцій. У матриці BCG основними стратегічними цілями підприємства вважаються зростання рентабельності і маси прибутку.

Основна аналітична цінність матриці BCG полягає в тому, що за її допомогою можна визначити не тільки стратегічні позиції кожного сектору бізнесу підприємства, але й надати рекомендації щодо підготовки стратегічного балансу грошових потоків. Однак, матриця BCG має і недоліки. Узагальнюючи всю критику цієї матриці, можна зробити такі зауваження:

- вона будується на дуже нечіткому визначенні ринку (так само, як і частка ринку) для секторів бізнесу. Незначна зміна у визначенні може призвести до значних змін частки ринку, а далі – до зовсім інших результатів аналізу;
- матриця BCG перестає працювати, коли її намагаються застосувати до таких галузей, де рівень конкуренції не високий або обсяги виробництва незначні.

Багатофакторна модель GE/McKinsey є матрицею, що складається з дев'яти клітинок для відображення і порівняльного аналізу стратегічних позицій підприємства і напрямів його господарської діяльності.

Головною особливістю цієї моделі є те, що у ній вперше для порівняння видів бізнесу почали розглядатися не тільки такі фактори, як обсяг продажу, прибуток, рентабельність інвестованих коштів, але й досить суб'єктивні характеристики бізнесу, такі, як мінливість частки ринку, технології, стан забезпеченості кадрами тощо [5, с.114].

До переваг даної моделі слід віднести можливість присвоєння різним факторам різні вагові коефіцієнти залежно від їх відносної важливості для обраного виду діяльності у визначеній галузі, що дозволяє зробити оцінку більш точнішою. По осях У та Х вказуються інтегральні оцінки привабливості ринку (або галузі) і відносної переваги підприємства на відповідному ринку (або сильних сторін певних секторів бізнесу). На відміну від матриці BCG, в моделі GE/McKinsey кожна вісь координат розглядається як вісь багатофакторного виміру.

Це робить дану модель більш «багатою» в аналітичному аспекті, порівняно з матрицею BCG, і одночасно, більш реалістичною з погляду позиціонування секторів бізнесу. Використання широкого кола кількісних і якісних показників для формування комплексного критерію дає змогу оцінити внесок кожного та розробити відповідні заходи для виправлення становища. Модель GE/McKinsey можливо використовувати на всіх стадіях життєвого циклу за різних умов конкуренції. До недоліків багатофакторної моделі GE/McKinsey можна віднести те, що вона не дає можливість виявити реальних перспектив тих чи інших бізнес-напрямків та є формальним, структурним підходом до співставлення сильних сторін

підприємства з можливостями ринку, відсутні методичні рекомендації до розрахунку окремих складових.

Модель Shell/DPM також як і багатофакторна модель GE/McKinsey об'єднує кількісні і якісні показники в єдину параметричну систему, проте у ній зроблено ще більший наголос на кількісних параметрах бізнесу. У моделі Shell/DPM вісь Х відображає сильні сторони підприємства (конкурентоспроможність бізнесу), а вісь У – перспективи галузі і бізнесу. Якщо критерій стратегічного вибору в матриці BCG базувався на оцінці потоку грошових коштів, який, фактично, є показником короткострокового планування, а в моделі GE/McKinsey, навпаки, на оцінці прибутковості інвестицій, що є показником довгострокового планування, то модель Shell/DPM пропонує підчас прийняття стратегічних управлінських рішень одночасно фокусувати увагу на двох цих показниках. Модель Shell/DPM зосереджує увагу на аналізі розвитку поточної ситуації в галузі та перспективах [6, с.55].

Інша помітна особливість моделі Shell/DPM полягає у тому, що в ній можуть розглядатися види бізнесу, які перебувають на різних стадіях свого життєвого циклу. Тому, вивчення змін у стратегічному позиціонуванні видів бізнесу через деякий час стає невід'ємною частиною моделювання за допомогою Shell/DPM. Проте, до критичних зауважень треба віднести те, що вибір показників для стратегічного аналізу є дуже умовним; не існує критеріїв, згідно з якими можна було б визначити, яка кількість показників необхідна для аналізу; важко оцінити, які показники є найбільш суттєві; «зважування» показників під час конструювання шкал матриці дуже ускладнено. У цілому ж, незважаючи на певні недоліки, модель Shell/DPM є гідним доповненням до переліку засобів і прийомів стратегічного аналізу і планування підприємств, які прагнуть бути конкурентоспроможними у довгостроковому періоді.

Для здійснення стратегічного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища часто застосовують формальні процедури SWOT – аналізу. Головна мета SWOT – аналізу – забезпечити процес стратегічного планування інформацією про сильні та слабкі сторони цієї стратегії щодо її можливостей та існуючих загроз. Сильні та слабкі сторони – це переважно внутрішні чинники, пов'язані з поточним станом системи, можливості та загрози існують ззовні й більше стосуються майбутнього.

Методологія SWOT – аналізу передбачає виявлення можливостей (Opportunities) і загроз (Threats) зовнішнього середовища, сильних (Strenght) та слабких сторін (Weakness) внутрішнього середовища, встановлення зв'язків між ними на основі побудови матриці, виявлення стратегічних проблем і альтернатив розвитку організації. Проведення такого аналізу дозволяє розглянути всі можливі парні комбінації між загрозами, можливостями, сильними та слабкими сторонами, встановлені зв'язки будуть використані для формування економічної стратегії [7, с.144-145].

SPACE – аналіз використовується для оцінювання стратегічного положення підприємства і є похідним від SWOT – аналізу. У SPACE – аналізі відокремлюють чотири групи системних критеріїв оцінювання організації: економічний потенціал (або фінансова сила), конкурентні переваги, привабливість галузі (бізнес-напрямку), стабільність середовища (зовнішні умови бізнесу). Кожен з критеріїв складається з певного переліку факторів, що знаходять вираз у відповідних показниках. Сильними сторонами цього методу є те, що він дає можливість проаналізувати наявну стратегію підприємства.

PEST – аналіз є розповсюдженим методом аналізу зовнішнього середовища, який не тільки передбачає аналіз стану середовища, але й визначає тенденції його розвитку за допомогою сценарного аналізу прогнозування.

Оскільки економічна стратегія впливає на фінансову стратегію та щільно пов'язана з підсистемами забезпечення, то пропонуємо включити у матрицю вибору економічної стратегії оцінку фінансової стійкості підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків.

Для побудови матриці вибору економічної стратегії підприємства автор робить припущення, що, згідно з методикою визначення типу фінансової стійкості підприємств [8, с.20], тип «абсолютна фінансова стійкість» відповідає «висока» фінансова стійкість; тип «нормально стійкий фінансовий стан» відповідає «середня» фінансова стійкість; тип «нестійкий фінансовий стан» та «кризовий фінансовий стан» відповідає «низька» фінансова стійкість. Другою складовою матриці вибору економічної стратегії автор пропонує оцінку економічної стратегії підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків.

Використовуючи дані табл. 1, можна навести структуру і зміст матриці вибору економічної стратегії підприємства.

Таблиця 1

Матриця вибору економічної стратегії підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків

Оцінка економічної стратегії	Фінансова стійкість		
	1-Н	2-С	3-В
В	Стратегія підтримки стійкості	Стратегія зростання	Стратегія інтенсивного зростання
С	Стратегія подолання нестійкості	Стратегія підтримки стійкості	Стратегія зростання
Н	Стратегія реструктуризації	Стратегія подолання нестійкості	Стратегія підтримки стійкості

В. 1-Н - стратегія підтримки стійкості. Підвищення стійкості дозволить підприємству з виробництва фруктових та овочевих соків залишити небезпечну зону матриці.

В. 2-С - стійкість на нейтральному рівні. Необхідна стабільна і динамічна діяльність для підприємства. Стратегія зростання.

В. 3-В - стратегія інтенсивного зростання. Необхідно утримання існуючого положення функціонування і зростання.

С. 1-Н - задовільне фінансово-господарське становище підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків. Необхідно запобігти відходу у квадранти.

Н. 1-Н та Н. 2-С, досягши стабільно зростаючої тенденції розвитку. Стратегія подолання нестійкості.

С. 2-С - рівноважний стан. Підприємство з виробництва фруктових та овочевих соків балансує між небезпекою погіршення становища і перспективою підйому у верхні квадрати матриці (при забезпеченні позитивних тенденцій розвитку). Стратегія підтримки стійкості.

С. 3-В - досить успішна діяльність, однак не всі можливості розвитку підприємства задіяно. Можливість поліпшення становища за рахунок позитивних тенденцій зміни виробничо-господарської діяльності підприємства. Стратегія зростання.

Н. 1-Н - кризове становище. Необхідна комплексна система оздоровлення виробничо-господарської діяльності підприємства.

Стратегія реструктуризації, що реалізується через наступні форми, як: адаптивна реструктуризація, досудове фінансове оздоровлення, санація і банкрутство підприємства [3, с. 110].

Зміст адаптивної реструктуризації повною мірою характеризується набором інституціональних, організаційно-управлінських, інжинірингових і реінжинірингових, маркетингових заходів, що забезпечують зміну внутрішнього середовища й адаптацію до змін зовнішнього оточення підприємства.

Досудове фінансове оздоровлення передбачає проведення комплексу профілактичних організаційно-економічних і фінансових заходів, поєднаних з радикальним скороченням кредиторської і дебіторської заборгованості, відновленням ліквідності і платоспроможності

підприємства, а також зростанням його фінансової стійкості. Чинним законодавством України регламентовано порядок процедур фінансового оздоровлення і повноваження суб'єктів господарювання в проведені таких процедур. Санація є радикальним засобом в інструментарії реструктуризаційних заходів і з цієї причини найбільш відповідальною складовою відновлення платоспроможності підприємства.

Банкрутство реалізує крайній варіант перетворення підприємства шляхом його ліквідації з усіма наслідками, що випливають, і зобов'язаннями, дотримання яких передбачено законодавством. Разом з тим, підприємство, визнане в судовому порядку банкрутом, може бути збережене і відновлене в режимі виконання санаційних процедур.

Н. 2-С – рівень стійкості недостатній для забезпечення внутрішніх потреб функціонування підприємства з виробництва фруктових та овочевих соків. Стратегія подолання нестійкості. Н. 3-В – неприродне становище. Необхідне покращення економічної стратегії підприємства та ліквідація причин, які зумовили її зниження. Необхідним є ображення.

Запропонована матриця вибору економічної стратегії для підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків (табл. 1) дозволяє обрати або стратегію подолання нестійкості, реструктуризації (квадранти С. 1-Н, Н. 1-Н та Н. 2-С), або стратегії підтримки стійкості і зростання (інші квадранти).

У межах даних стратегій, розглянутих як базові, реалізуються різні стратегічні альтернативи, що підкріплюються планами заходів з обґрунтуванням витрат і розрахунками очікуваного економічного ефекту від їх впровадження на підприємствах. Відповідно до запропонованих етапів формування економічної стратегії, наступним етапом є реалізація економічної стратегії на підприємстві та корегування її з врахуванням зворотного зв'язку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи вищевикладене, автор акцентує увагу на таких моментах: формування економічної стратегії повинно враховувати всі особливості підприємства, пов'язані з його галузевою належністю, рівнем техніки й організації виробництва та інші.

Разом з тим, необхідно відзначити, що неможливо сформувати економічну стратегію раз і назавжди, оскільки весь час мають місце фактори, що не могли бути раніше враховані. Це робить необхідним коректування стратегії. До переваг запропонованих методичних підходів можна віднести врахування динамічності показників, специфіки діяльності підприємств з виробництва фруктових та овочевих соків, комплексність. До недоліків можна віднести відсутність вичерпного переліку елементів оцінки, проте, це забезпечує їх гнучкість та адаптивність до мінливих умов функціонування.

Список використаної літератури

1. Саєнко М. Г. Стратегія підприємства: [підруч.] / М. Г. Саєнко. – Тернопіль: Економічна думка. – 2006. – 390 с.
2. Бельтюков Е. А. Выбор стратегии развития предприятия: [учеб. пособ.] / Е. А. Бельтюков, Л. А. Некрасова. – Одесса: ОНПУ, 2002. – 279 с.
3. Ковальов А. І. Організація та управління реструктуризацією підприємств промисловості: [навч. посіб.] / А. І. Ковальов. – Одеса: ПАЛЬМІРА, 2008. – 316 с.
4. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Издательсько-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: [2-ге вид., перероб. і доп.] / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
6. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент / Г. І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
7. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. [2-ге вид.] / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
8. Тютюнник Ю. М. Робочий зошит для практичних занять і самостійної роботи з дисципліни «Фінансовий аналіз» / Ю. М. Тютюнник, С. В. Тютюнник. – Полтава, 2005. – С. 103 –107.

Прийнято до друку 03.08.2011

УДК 338.45:330.131.7

Подольчак Н.Ю., Беднарська О.Р.

КІЛЬКІСНЕ ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ У ПЛАНУВАННІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розроблено метод кількісного оцінювання ризиків підприємств на базі знаходження інтегрального індикатора рівня ризику, який поєднує результати кількісних показників та суб'єктивного аналізування рівня ризику залученими експертами. Наведено переваги методу та особливості практичного застосування, перевірено отримані результати на адекватність.

The article proposes a method of quantitative risk assessment of engineering firms on the basis of finding the integral indicator of risk which combines the results of quantitative indicators and subjective analysis of risk involved experts. An advantage of the features and practical application, verified results for adequacy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток ринкової економіки супроводжується виникненням нових видів економічних ризиків, зміною рівня та інтенсивності їхнього впливу на діяльність підприємства. Ідентифікація та визначення рівня ризику, врахування його у власній діяльності дає змогу підприємствам здобути конкурентні переваги у боротьбі за споживача, постачальника, інвестора тощо. Однак підприємство за сьогоднішніх динамічних змін у світовій економіці повинно не тільки навчитись правильно ідентифікувати ризики, застосовуючи тим самим пасивну стратегію ризик-менеджменту, а активно впливати на процеси творення ризиків, підвищувати їхній рівень та планувати їх у власній діяльності. Особливо актуальним є питання планування та врахування економічних ризиків для вітчизняного машинобудівного комплексу, більшість підприємств якого зазнають значних збитків внаслідок нестабільності середовища діяльності, світової економічної кризи, застарілої техніки та технологій виробництва, власної капіталомісткості, енергомісткості та фондомісткості, що є основними джерелами виникнення економічних ризиків**.**

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Планування діяльності підприємства передбачає проведення аналізування ризиків із застосуванням кількісних вимірників, в тому числі і показників рівня ризиків. Протягом розвитку науки ризикології розроблено багато підходів, методів, моделей та індикаторів кількісного оцінювання рівня ризиків машинобудівних підприємств. Найпоширеніші підходи оцінювання рівня ризиків розкрито у працях таких вітчизняних та іноземних науковців: В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко, О. М. Грабчук, О. В. Гурнак, М. В. Сулим, О. С. Пенцак, Я. І. Єлейко, О. І. Єлейко, К. Є. Раєвський [1, с.156-187; 2, с.12; 3, с.99-104; 4, с.24; 5, с.48-59]. Розроблені підходи та методи оцінювання ризиків виокремлюють у такі групи: статистичні, аналогів, експертні, аналітичні, комбіновані. При цьому отримані результати кількісного оцінювання виражаються у відносних або абсолютних показниках.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кожен із методів та підходів має власні переваги та недоліки застосування, які виокремленні у наукових працях. З метою покращення результатів оцінювання ризиків доцільно поєднувати різні підходи та методи, їхні частини, окремі елементи тощо. Саме в цій статті запропоновано поєднувати різні методи оцінювання ризику для отриманих вірогідних результатів їх визначення у плануванні діяльності підприємства.

Постановка завдання. Як зазначають вчені, найприйнятнішим для практики є комбінований метод, тобто поєднання експертного та статистичного підходів [6, с. 52; 7, с. 215]. Тому цілями статті буде удосконалення комбінованого методу кількісного

оцінювання ризиків, враховуючи отримані результати попередніх досліджень та узагальнивши теоретичні праці вітчизняних та іноземних науковців у цій сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якісний аналіз ризиків дав змогу виявити, що суттєвими є фінансові ризики для діяльності машинобудівних підприємств. Розрахунок рівня фінансового ризику для машинобудівних підприємств на засадах використання методики VAR-аналізу здійснений за допомогою історичного методу.

Для розрахунку фінансового ризику підприємств використовувався показник обсягу отриманого доходу за минулі періоди (квартали). Дані отримано із щоквартальних звітів про фінансові результати діяльності підприємств. Оцінювання фінансових ризиків виконувалось для машинобудівних підприємств Львівської області – ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» (МБП 1), ЗАТ «Автонавантажувач» (МБП 2), ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів» (МБП 3), ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання» (МБП 4). Глибина періоду буде рівною 12 вимірюванням, тобто беруться зміни обсягу доходу підприємств протягом 12 кварталів (Т = 12), що є достатнім для отримання адекватних прогнозних даних. Згідно методики використання VAR-аналізу, необхідно розрахувати логарифми щоквартальних темпів зміни доходів *i*-го підприємства в момент *t* вимірювання, x^i_t розраховується за формулою:

$$x^i_t = \ln\left(\frac{дохід^i_t}{дохід^i_{t-1}}\right), t = 1,2,3....T, q = 1,2...m, \quad (1)$$

де $дохід^i_t$ – обсяг доходу і-го підприємства в t-му вимірюванні; $дохід^i_{t-1}$ – обсяг доходу і-го підприємства в t-1 вимірюванні; Т – загальна кількість вимірювань логарифмів темпів зміни обсягів доходу; і – індекс машинобудівного підприємства.

Логарифми темпів зміни доходу підприємств характеризує інтенсивність коливання обсягу доходу і є випадковою величиною, розподіл якої близький до нормального (рис. 1).

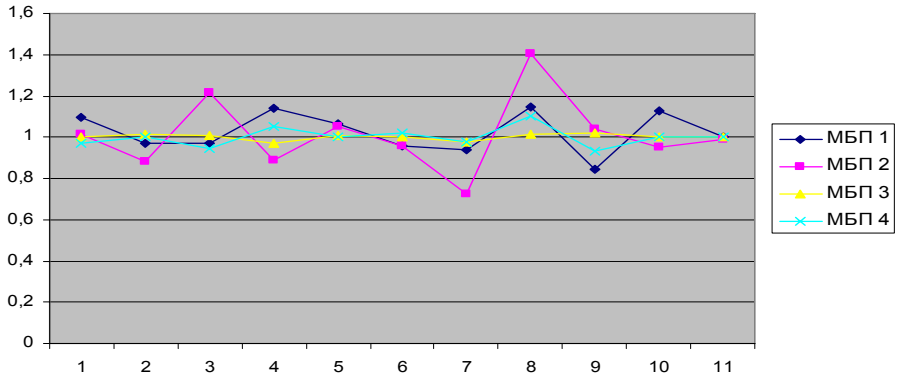


Рис. 1. Логарифми темпів зміни обсягу доходів машинобудівних підприємств

Згідно попередніх результатів розрахунку фінансових ризиків машинобудівних підприємств, без врахування прогнозованих обсягів доходу наступних планових періодів, найвищий рівень ризику присутній у діяльності ЗАТ «Автонавантажувач». Мінімальний рівень фінансового ризику характерний для діяльності ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів», малий рівень фінансового ризику присутній у діяльності ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання», високим рівнем ризику характеризується діяльність ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» (МБП 1). Далі слід розрахувати значення коваріацій випадкових величин за логарифмами темпів зміни доходів підприємств. Експоненціальна зважена коваріація C_{iy} випадкових величин x^i і x^y (логарифмів темпів зміни доходів *i-го* та *y-го* підприємств) розраховується наступним чином:

$$C_{iy} = \frac{1}{T}\sum_{t=1}^{T}\left(x^i_t - \frac{\sum_{t=1}^{T} x^i_t}{T}\right) * \left(x^y_t - \frac{\sum_{t=1}^{T} x^y_t}{T}\right), i = 1,2,....m, y = 1,2,\ldots m, \quad (2)$$

де *m* – кількість об'єктів оцінювання рівня фінансових ризиків.

Коваріаційна квадратна матриця розміром 4 х 4 за доходами машинобудівних

підприємств розрахована за допомогою спрощеної формули, використовуючи дані логарифмів темпів змін доходів, зображена у табл. 1. Далі розраховано середньоквадратичне відхилення доходу і-го машинобудівного підприємства. Для цього використано загальновідому формулу знаходження середньоквадратичного відхилення:

$$\sigma_i = \sqrt{C_{ii}} \tag{3}$$

Таблиця 1

Коваріаційна матриця темпів зміни доходу підприємств

Підприємства	МБП 1	МБП 2	МБП 3	МБП 4
МБП 1	0,77766	0,656167	0,704819	0,796138
МБП 2	0,656167	0,612485	0,607085	0,663306
МБП 3	0,704819	0,607085	0,666632	0,730479
МБП 4	0,796138	0,663306	0,730479	0,823758

Отримані результати розрахунку середньоквадратичного відхилення подано у табл. 2. Саме елементи головної діагоналі коваріаційної матриці є дисперсією, яка характеризує ступінь відхилення випадкової величини від її очікуваного значення. Для дослідження щільності зв'язку між доходами машинобудівних підприємств та загальними втратами від зміни доходів необхідно розрахувати коефіцієнти кореляції. Коефіцієнт кореляції K_{iy} випадкових величин x^i і x^y (логарифми темпів зміни доходів і-го та у-го машинобудівного підприємства) розраховуються за формулою:

$$K_{iy} = \frac{C_{iy}}{\sigma_i \sigma_y} \tag{4}$$

Таблиця 2

Значення середньоквадратичного відхилення доходів підприємств

Підприємства	МБП 1	МБП 2	МБП 3	МБП 4
МБП 1	0,777660076	0,65616658	0,704819481	0,796138096
МБП 2	0,65616658	0,612484888	0,607084972	0,663306338
МБП 3	0,704819481	0,607084972	0,666632107	0,730479182
МБП 4	0,796138096	0,663306338	0,730479182	0,823758117

Результати розрахунку кореляційної матриці за зміною обсягів доходів машинобудівних підприємств наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Кореляційна матриця темпів зміни обсягів доходу підприємств

Підприємства	МБП 1	МБП 2	МБП 3	МБП 4
МБП 1	1	0,903947	0,958252	0,989435
МБП 2	0,903947	1	0,902646	0,872034
МБП 3	0,958252	0,902646	1	0,971695
МБП 4	0,989435	0,872034	0,971695	1

Результати розрахунків коефіцієнтів кореляції свідчать про щільний зв'язок між обсягами доходів машинобудівних підприємств, темпи зміни яких характеризують фінансовий ризик, що кількісно аналізувався у дослідженні. Найщільнішим є зв'язок між МБП 1 та МБП 4 (0,989435). Крім того, усі без винятку кореляційні зв'язки є позитивними. Це означає, що зміни та тенденції у зовнішньому середовищі, які можуть спричинити фінансові ризики та втрати підприємств, мають однакову тенденцію на усіх суб'єктах кількісного аналізування фінансового ризику.

Планові обсяги доходу на наступний період можна отримати із розроблених планів діяльності підприємства. Якщо такі відсутні, то доцільно для подальшого кількісного аналізування ризиків обрати середньо очікуване значення доходу. З метою підвищення достовірності оцінювання ризиків слід використати статистичні моделі, які дають змогу спрогнозувати майбутні обсяги доходів. Зокрема використання авторегресії дає змогу визначити форму зв'язку між доходами підприємства різних періодів, виявити щільність такого зв'язку, а найголовніше – спрогнозувати зміну рівня доходу залежно від отриманих доходів у попередніх періодах. Модель має вигляд:

$$Z = a_0 + a_1r_1 + a_2r_2 + \ldots + a_nr_n, \quad (5)$$

де Z – рівень доходу машинобудівного підприємства в поточному (базовому) плановому періоді, $a_0, a_1, \ldots, a_n$ – параметри авторегресійної моделі, $r_1, r_2, \ldots, r_n$ – рівні доходу в попередні n-ні планові періоди. У дослідженні було розраховано параметри авторегресійних моделей підприємств. Коефіцієнти авторегресії, знайдені для чотирьох моделей, свідчать про наявність достатньо щільного зв'язку між залежними та незалежними змінними, тобто обсягами доходів підприємства різних планових періодів (табл. 4).

Таблиця 4

Авторегресійні моделі прогнозування доходів машинобудівних підприємств

Назви підприємств	Авторегресійні моделі	Коефіцієнтти кореляції, R	Коефіцієнти детермінації, R^2
ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	$Z = 3530 + 0{,}449r_1 + 0{,}0574r_2 + 0{,}313r_3$	0,798716	0,525033
ЗАТ «Автонавантажувач»	$Z = 6332 + 0{,}22845r_1 - 0{,}38367r_2 - 0{,}7486r_3$	0,678502	0,460365
ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів»	$Z = 1320 + 0{,}212r_1 - 0{,}431r_2 + 0{,}415r_3$	0,7583	0,511699
ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання»	$Z = 1110 + 0{,}021\ r_1 + 0{,}214r_2 + 0{,}037r_3$	0,8674	0,7654

Також вірогідність моделей підтверджує високий рівень показників детермінації. Коефіцієнти кореляції та детермінації дають уявлення про можливість використання моделі в практичній діяльності. Згідно критеріїв вірогідності та адекватності авторегресійних моделей найвищий рівень ефективності мають моделі для ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання» та ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод». Дещо нижчий рівень адекватності є у моделей для прогнозування обсягів доходу ЗАТ «Автонавантажувач» та ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів». Основна причина полягає в тому, що в останніх двох підприємств відхилення в отримуваних доходах є вищими, ніж у перших двох підприємствах.

Враховуючи високий рівень надійності отриманих моделей, спрогнозовано значення обсягів доходів на наступний плановий період. Результати прогнозних значень обсягів доходів підприємств, використовуючи розроблені авторегресійні моделі, наведено у табл. 5.

Завершальним етапом VAR-аналізу є розрахунок втрат із заданим рівнем ймовірності. Оцінка можливих втрат з певним рівнем ймовірності протягом наступного планового періоду через вплив зовнішніх та внутрішніх чинників підприємства розраховується так:

$$VAR_i = P * \sigma_i * Z_i, \quad (6)$$

де P – коефіцієнт, який залежить від вибраної довірчої ймовірності.

Таблиця 5

Прогнозні значення доходів підприємств

Назви підприємств	Прогнозні значення доходу	Коментарі
ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	5494,177	Значення планового доходу є вищим ніж останнього планового періоду та вищим за середній рівень доходів.
ЗАТ «Автонавантажувач»	2637,414	Значення планового доходу є вищим, ніж останнього планового періоду та нижчим за середній рівень доходів.
ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів»	1043,59	Значення планового доходу є нижчим, ніж останнього планового періоду, та нижчим за середній рівень доходів.
ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання»	1451,492	Значення планового доходу є нижчим, ніж останнього планового періоду, однак вищим за середній рівень доходів.

Розраховані можливі втрати від здійснення діяльності підприємств через фінансові ризики зображені на рис. 2. Отже, згідно отримани результатів, найвищий рівень фінансового ризику присутній у діяльності ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод». Підприємство у наступному плановому періоді з різною ймовірністю може недоотримати

доходу або понести збитки від 7049 тис. грн. до 9955 тис. грн. Високим рівнем ризику характеризується і діяльність ЗАТ «Автонавантажувач». А найнижчий рівень фінансового ризику присутній у діяльності ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів».

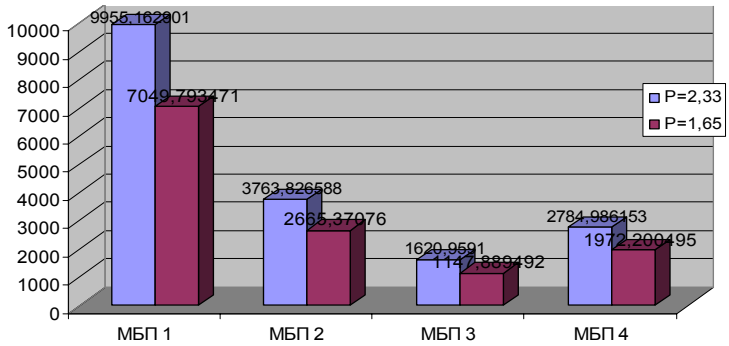


Рис.2. Можливі збитки з різною ймовірністю (95 та 99%) внаслідок фінансових ризиків підприємств у наступному плановому періоді

Застосування розробленого статистичного методу для оцінювання ризиків діяльності підприємств має низку недоліків. Зокрема, статистичні методи, як правило, не дають змогу врахувати чинників кризових явищ, які мають місце в економіці країни. Їх варто використовувати за невисокого рівня невизначеності середовища діяльності підприємства. Крім того, статистичні методи визначають наявний рівень ризику, але не враховують можливі зв'язки з іншими ризиками та чинниками, які є його джерелами. Це все можна врахувати у експертному оцінюванні рівня ризику підприємства. Більше того, як зазначають практики, для деяких ризиків єдиним способом їх вимірювання є суб'єктивний підхід. Для таких ризиків необхідно використовувати експертні методи оцінювання або керуватись власними інтуїцією або досвідом. Для оцінювання видів ризику експерти використовували шестибальну шкалу: 1 – мінімальний, 2 – низький; 3 – середній, 4 – високий, 5 – максимальний, 6 – критичний. У процесі експертного оцінювання ризиків виявляли: джерела їхнього виникнення, чинники впливу на зростання рівня ризиків, наслідки впливу ризиків на зміну грошових потоків та фінансових показників, взаємопов'язаність ризиків між собою, динаміку ризику (зростав ризик чи знижувався в останніх періодах) тощо.

Отримані результати оцінювання фінансового ризику такі: ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» – 3 бали (середній), ЗАТ «Автонавантажувач» – 4 бали (високий), ВАТ «Львівський завод фрезерних верстатів» – 3 бали (середній), ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання» – 2 бали (низький). Отже, згідно суб'єктивним оцінюванням фінансового ризику машинобудівних підприємств найвищий рівень ризику є у ЗАТ «Автонавантажувач», а найнижчий – у ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання». Отримане суб'єктивне оцінювання фінансового ризику незбігається із об'єктивними результатами. Позитивним є те, що жодне підприємство, на думку експертів, не має максимального та критичного рівнів фінансових ризиків, які загрожували б банкрутством підприємства. Маючи суб'єктивну та об'єктивну компоненти фінансового ризику, можна побудувати графік для виявлення інтегральної оцінки, що знаходиться на перетині точок суб'єктивної та об'єктивної компонент фінансового ризику підприємств (рис. 3).

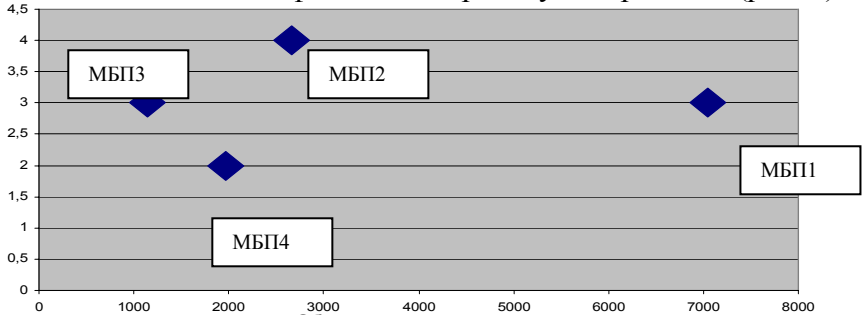


Рис.3. Графічне зображення інтегрального рівня фінансового ризику підприємств

Окрім графічного інтерпретування доцільно, знайти кількісне значення інтегрального показника рівня ризику, використавши наведену формулу:

$$I = q_1 S + q_2 O \quad (7)$$

де I – інтегральний показник кількісного оцінювання ризику, q_1 та q_2 – вагові коефіцієнти відповідно суб'єктивного (S) та об'єктивного (O) оцінювання ризику.

Однак перед використанням запропонованої формули розрахунку інтегрального показника необхідно звести суб'єктивну та об'єктивну оцінку рівня ризику до одного вимірника.

Для цього об'єктивну оцінку можна звести до балів. Машинобудівне підприємство із найвищим рівнем ризику (VAR_{imax}) отримує 6 балів. Визначити рівень ризику решти підприємств доцільно за формулою:

$$O = \frac{VAR_i}{VAR_{i\max}} * 6 . \quad (8)$$

Інша проблема визначення інтегрального показника рівня ризику є відсутність процедури обрання вагових коефіцієнтів. У більшості випадків вагові коефіцієнти мають бути рівними.

Однак ваговий коефіцієнт об'єктивної оцінки ризику доцільно встановлювати вищим коли: підприємство має значний досвід функціонування на ринку; рівень ризику та невизначеність у зовнішньому середовищі є нижчими за середній по інших галузях економіки; прогнозується, що ризик, рівень якого оцінюється, впливатиме на підприємство протягом короткого періоду; підприємство має значні ресурси для використання сучасних інструментів оцінювання ризиків та методів їхнього оптимізування; життєвий цикл продукції та самої галузі є тривалим.

У даному дослідженні автор припустили, що ваговий коефіцієнт об'єктивної оцінки дорівнюватиме 0,6, а об'єктивної – 0,4.

Розраховане значення інтегральних показників машинобудівних підприємств наведено у табл. 6.

Таблиця 6

Значення інтегрального показника фінансового ризику підприємств

Підприємства	Рівень ризику
ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	4,8
ЗАТ «Автонавантажувач»	2,96
ВАТ "Львівський завод фрезерних верстатів"	1,81
ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання»	1,79

За значенням інтегрального показника найвищий рівень фінансового ризику присутній у діяльності ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод».

Найнижчий рівень ризику є у діяльності ВАТ «Стрийський завод ковальсько-пресового обладнання». Послідовність розробленої методики оцінювання ризиків діяльності машинобудівних підприємств наведено у табл. 7.

Висновки і перспективи подальших розробок. Використання розробленого комбінованого методу дасть змогу підвищити вірогідність результатів кількісного аналізування рівня ризиків машинобудівних підприємств, а отже, адекватніше планувати ризики у діяльності підприємства, ефективно обирати методи їхнього оптимізування та підвищити результативність діяльності підприємства загалом.

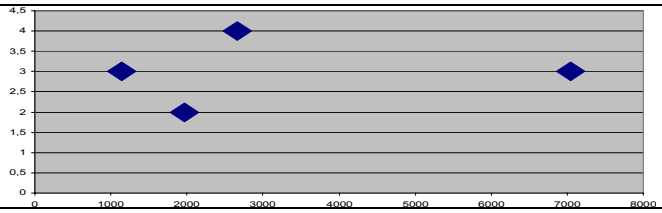
Розроблений метод має універсальний характер та може використовуватись у практиці діяльності підприємств різних галузей.

Також його можна застосовувати для розрахунку усіх можливих ризиків, які виникають у діяльності підприємства.

Подальші дослідження слід спрямувати на вдосконалення методів зниження та уникнення ризиків діяльності підприємств, враховуючи існуючі підходи у плануванні їхньої діяльності.

Таблиця 7

Комбінований метод кількісного оцінювання ризиків підприємств

Складові	Характеристика етапу оцінювання ризику	Формули та моделі оцінювання ризику
Об'єктивна складова оцінювання ризику	Розрахунок логарифмів темпів зміни за показником оцінювання ризику.	$x^{i}{}_{t} = \ln\left(\frac{D^{i}{}_{t}}{D^{i}{}_{t-1}}\right), t = 1,2,3 \ldots T, q = 1,2 \ldots m$, де D^{i}_{t} – дохід і-го підприємства в t-му вимірюванні; D^{i}_{t-1} – дохід і-го підприємства в t-1 вимірюванні; T – загальна кількість вимірювань логарифмів темпів зміни обсягів доходу; і – індекс підприємства.
	Визначення експоненціальної зваженої випадкових величин x^{i} і x^{y}.	$C_{iy} = (1-\lambda)\sum_{q=1}^{T}\lambda^{i-1} * \left(x^{i}{}_{t} - \frac{\sum_{t=1}^{T} x^{i}{}_{t}}{T}\right) * \left(x^{y}{}_{t} - \frac{\sum_{t=1}^{T} x^{y}{}_{t}}{T}\right)$, де т – кількість об'єктів оцінювання рівня фінансових ризиків.
	Оцінювання коефіцієнта кореляції K_{iy} випадкових величин.	$K_{iy} = \frac{C_{iy}}{\sigma_{i}\sigma_{y}}$, $\sigma_{i,y}$ середньоквадратичне відхилення доходу підприємств.
	Прогнозування доходів підприємства майбутніх періодів.	$Z = a_0 + a_1r_1 + a_2r_2 + \ldots + a_nr_n$, де Z – рівень доходу підприємства в поточному періоді, $a_0, a_1, \ldots, a_n$ – параметри авторегресійної моделі, $r_1, r_2, \ldots, r_n$ – рівні доходу в попередні n-ні планові періоди.
	Розрахунок можливих втрат підприємством.	$VAR_{i} = P * \sigma_{i} * Z_{i}$, де P – коефіцієнт, який залежить від вибраної довірчої ймовірності.
Суб'єктивне оцінювання ризику	Експертне оцінювання ризику.	Шкала експертного оцінювання ризику підприємства: 1-мінмальний ризик; 2 – низький; 3 – середній; 4 – високий; 5 – максимальний; 6 – критичний ризик.
	Визначення вірогідності отриманих експертних оцінок рівня ризику підприємства.	$W = \frac{\sigma^{2}_{\phi}}{\sigma^{2}_{\max}}$, де σ^{2}_{ϕ} – фактична дисперсія сумарних (упорядкованих) оцінок експертів; $\sigma^{2}_{\max}$ – дисперсія сумарних (упорядкованих) оцінок у разі, коли думки експертів повністю збігаються.
Формування інтегрального індикатора ризику	Нормування оцінок рівня ризику.	$O = \frac{VAR_{i}}{VAR_{i\max}}6$, де VAR_{imax} - підприємство із найвищим рівнем ризику.
	Знаходження інтегрального індикатора рівня ризику	$I = q_1 S + q_2 O$, де I – інтегральний показник кількісного оцінювання ризику, q_1 та q_2 – вагові коефіцієнти відповідно суб'єктивного (S) та об'єктивного (O) оцінювання ризику.
	Графічне відображення інтегрального показника	

Список використаної літератури

1. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємництві: [монографія] / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Грабчук О. М. Фінансово-економічний механізм ризик-менеджменту підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.04.01 / Оксана Миколаївна Грабчук. – К., 2006. – 20 с.
3. Гурнак О. В. Кількісна оцінка ризику структури капіталу підприємства / О. В. Гурнак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 5. – С. 99–104.
4. Економічний ризик та методи його вимірювання. Статистичний метод оцінювання ризику: [практикум для самостійної роботи студентів] / М. В. Сулим, О. С. Пенцак. – Л., 2005. – 44 с.
5. Єлейко Я. І. Інвестиції, ризик, прогноз: [навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] / Я. І. Єлейко, О. І. Єлейко, К. Є. Раєвський. – Л., 2000. – 176 с.
6. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності. Проблеми аналізу / В. М. Гранатуров, О. Б. Шевчук. – Київ, 2000. – 152 с.
7. Кузьмін О. Є. Кількісний аналіз економічного ризику за допомогою фінансових індикаторів та оцінка ризику банкрутства підприємства / О. Є. Кузьмін, Н. Ю. Подольчак // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2002. – № 2. – С. 214–218.

Прийнято до друку 04.05.2011

УДК 658. 27: 336. 564.1

Станкевич П.М.

ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ ЗНОСУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В ОБЛІКУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

У статті проаналізовано особливості нарахування зносу основних засобів бюджетних установ. Досліджено чинну законодавчо-нормативну базу, яка регулює нарахування зносу. Запропоновано комплекс заходів щодо впровадження нової системи нарахування зносу в бюджетних установах.

The features by extra charge of wear by the fixed assets of budgetary establishments are analyzed in the article. An operating legislative-normative base which regulates the extra charge of wear is investigational. The complex by measures is offered on introduction of the new system by extra charge of wear in budgetary establishments.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах як планової, так і ринкової економіки порядок визначення зносу основних засобів бюджетних установ є найважливішим елементом системи управління відтворення їх майна.

Від ступеня обґрунтованості порядку визначення зносу основних засобів залежить ефективність усієї системи управління майном. У 2000 році було введено в дію «Інструкцію з обліку основних засобів бюджетних установ», що регламентує визначення зносу їх основних засобів.

У відповідності з цією інструкцією замість близько 1400 диференційованих норм зносу, що застосовувалися раніше, запропоновано використовувати лише три. Тому всі основні засоби поділені на групи:

- група 1 – будинки, у тому числі житлові, споруди, їх структурні компоненти, передавальні прилади. Річна норма зносу – 25%;
- група 2 – автомобільні транспорті вузли, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, інше конторське (офісне) обладнання, пристрої та приладдя до них, інвентарна тара. Річна норма зносу – 25%;
- група 3 – інші основні засоби, що не ввійшли до попередніх груп, у тому числі силові, робочі машини й обладнання, транспортні засоби (крім автомобілів), робоча худоба, багаторічні насадження, що досягли експлуатаційного віку. Річна норма зносу – 15%.

При відображенні в обліку основних засобів, одержаних та переданих безоплатно установленим порядком, що були у використанні, обов’язково зазначається сума нарахованого зносу.

При вибутті об’єктів (предметів) у зв’язку з їх ліквідацією або безоплатною передачею у картках визначається загальна сума зносу за час перебування предмета (об’єкта) в експлуатації, і на цю суму зменшується знос на субрахунку [1] «Знос основних засобів». Знос нараховується від первісної або відновленої вартості основних засобів на кінець року.

Нарахування суми зносу в останній робочій день грудня супроводжується записами за дебетом субрахунку 401 та кредитом субрахунку [1], тобто зменшується в обліку фонд у необоротних активах за їх видами.

Якщо враховувати, що для комерційних підприємств із 01.07.1997 року були введені аналогічні річні норми нарахування зносу та амортизації основних фондів, збільшені для більшості видів засобів праці проти раніше чинних, однак за базу нарахування використовувалася залишкова вартість основних фондів на початок кожного кварталу, а не

первісна або відновлена, то можна констатувати, що для комерційних підприємств стали використовувати прискорений метод залишку, що зменшувався, а для бюджетних установ – ще більш прискорений рівномірний метод на основі тих самих норм при більшому скороченні амортизаційного періоду проти економічно раціональних строків служби більшості засобів праці.

Якщо порівнювати темпи нарахування зносу основних фондів комерційних підприємств з бюджетними, то матимемо: відповідно до раніше чинних норм повний знос спеціальних машин (санітарних, ветеринарних, аварійних, пожежних) на шасі вантажних автомобілів нараховується за 10 років, а на шасі легкових автомобілів і автобусів – за 7 років. Терміни повного зносу цієї техніки скорочено в 2-3 рази без обліку економічної доцільності й реальних можливостей додержання таких термінів оновлення парку.

Повний знос меблів нараховувався за 10-15 років, а нині – за 3-4 роки. І це в умовах глибокої економічної кризи. В Україні навіть не кожне комерційне підприємство може собі дозволити такі темпи оновлення меблів, а тут йдеться про державний сектор народного господарства.

Виник і такий парадокс, що знос, наприклад, меблів, легкових автомобілів, будинків та інших елементів невиробничих основних фондів для платників податку на прибуток нараховується значно триваліше, ніж для бюджетних організацій.

Термін повного зносу основних фондів 3-ї групи може скорочуватися до 5-7 років і може бути на 20% менше, ніж для основних виробничих фондів 3-ї групи комерційних підприємств при використанні найбільш прискореного з дозволених в Україні методів нарахування зносу та амортизації за фіксованими щорічними нормами.

Для деяких об'єктів основних засобів термін нарахування повного зносу зменшився в 5-7 разів. Водночас для аналітичних основних фондів 3-ї групи комерційних підприємств, у тому числі й невиробничих, у результаті нарахування специфіки методу залишку, що зменшується, амортизаційний період розтягується до нескінченності, тобто повний знос не настане, хоч би як довго їх експлуатували. Утворився вигадливий симбіоз прискореного методу з уповільненим.

Нині в умовах глибокої економічної кризи бракує коштів не лише на заміну застарілих засобів праці, а й навіть на їхнє підтримання в робочому стані.

Про явне завищення річних норм зносу основних фондів бюджетних установ свідчить порівняння їх із термінами амортизації основних фондів, встановленими навіть для платників податків у Франції.

Так, термін амортизації житлових і комерційних будинків становить від 20 до 50 років, виробничих будівель – 20 років, майна офісів і конторського оснащення – 10 років. У відповідності з нормами амортизації для платників податку на прибуток, чинними в Польщі, для будинків прийнято рівномірний метод нарахування амортизації з річною нормою 2,5%.

Таким чином, нормативний термін служби будинків у Польщі становить 40 років, тобто у два рази більший, ніж в Україні. Нормативний термін служби житлових будинків – 67 років [2].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам управління, аналізу та оцінки ліквідності, а також управління товарними запасами присвячені праці зарубіжних та вітчизняних учених-економістів: С. Д. Батехіна, Ю. П. Яковлева, І. Макарчука, К. Р. Макконнела, С. Хенка та інших. Завдяки роботам цих вчених сформульовано підґрунтя для подальших наукових досліджень у частині управляння оборотним капіталом підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеними проблемами є: обґрунтування основних принципів нарахування зносу основних засобів бюджетних установ, проведення аналізу форми державного контролю за нарахуванням зносу основних засобів в бюджеті.

Постановка завдання. Цілями статті є: проаналізувати особливості нарахування

зносу основних засобів бюджетних установ; дослідити чинну законодавчо-нормативну базу, яка регулює нарахування зносу; запропонувати комплекс заходів щодо впровадження нової системи нарахування зносу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи законодавчо-нормативні документи, можна відмітити, що порядок нарахування зносу основних засобів має і перевагу, що полягає в різкому скороченні кількості норм, а отже, і в спрощенні обліку основних засобів.

Але ця обставина ні в якому разі не повинна бути основною при розробці документа, від якості якого залежить забезпечення схоронності та ефективності використання більшої частини невиробничих основних фондів, що є важливою складовою національного багатства України.

Облік можна ще більш спростити, якщо ввести річну норму зносу для усіх видів основних засобів у розмірі 100%, але охочих запровадити таке нововведення досі не знайшлося в жодній країні світу.

Виграш від спрощення обліку аж ніяк не можна порівняти з потенційною шкодою від застосування прискореного методу нарахування зносу, яка щорічно може вилитися у багатомільйонні збитки. Практика свідчить, що завжди легше, і з більшою користю, приватизується майно, яке має занижену оцінку за даними бухгалтерського обліку [3, с.272]. До прискорених методів нарахування амортизації зазвичай відносять метод суми чисел (кумулятивний у відповідності з новими стандартами бухгалтерського обліку) і залишку, що зменшується (зменшення залишкової вартості).

Неприскореними методами нарахування амортизації вважають рівномірний (прямолінійний) і виробничий, коли знос нараховується пропорційно обсягу створюваної продукції (роботи). При цьому не береться до уваги потреба обліку співвідношення періоду нарахування зносу та економічно раціональних термінів служби засобів праці.

Крім того, слід розрізняти метод нарахування амортизації і систему нарахування, що ґрунтується на цьому засобі.

Так, може виявитися, що при використанні прискореного нарахування амортизації система нарахування буде не тільки не прискореною, а й навіть уповільненою, якщо в умовах високих темпів інфляції не проводити своєчасну і обґрунтовану переоцінку вартості основних засобів.

Прискореною амортизацією слід вважати таку систему нарахування, за якої протягом перших років або протягом усього амортизаційного періоду забезпечується зростання нагромадженої суми амортизаційних відрахувань порівняно з існуючими темпами втрачення засобами праці споживчих властивостей і вартості.

Під неприскореною амортизацією автори [4, с.42; 5, с.164-173] розуміють таку систему нарахування, яка протягом усього економічно раціонального терміну служби засобів праці може забезпечити збіг нагромадженої суми амортизаційних відрахувань з існуючими темпами втрачення засобами праці споживчих властивостей і вартості.

Таким чином, можна зробити висновок, що тривалість амортизаційного періоду при використанні неприскореної амортизації повинна дорівнювати економічно раціональному терміну служби засобів праці.

Система нарахування амортизації включає в себе засіб нарахування, тривалість амортизаційного періоду щодо економічно раціонального терміну служби засобів праці, порядок переоцінки вартості. За аналогією з амортизацією і систему нарахування зносу засобів праці, що прямо і безпосередньо пов'язана з першою, можна також поділити на прискорену і не прискорену.

Під не прискореною системою нарахування зносу слід розуміти таку систему його нарахування, за якої протягом економічно раціонального терміну служби засобів праці буде забезпечуватися відповідність нагромадженої суми зносу та існуючих темпів втрачення засобами праці споживчих властивостей і вартості.

Отже, період, протягом якого нараховується знос, повинен дорівнювати економічно

раціональному терміну служби засобів праці.

Для деяких засобів праці, що використовуються в бюджетних установах і зазнають швидкого морального старіння, при обґрунтуванні економічного раціонального терміну служби слід враховувати можливість їх послідовного використання в декількох сферах.

Наприклад, при нормативному терміни служби персонального комп'ютера в 10 років передбачати його послідовне використання спочатку в науково-дослідному інституті з високими вимогами до якості обчислювальної техніки протягом, скажімо, чотирьох років, а після цього – в школі протягом шести років.

Під прискореною системою нарахування зносу слід розуміти таку систему його нарахування, за якої протягом перших років або усього періоду нарахування забезпечується випередження нагромадження суми зносу порівняно з існуючими темпами втрачання засобами праці споживчих властивостей і вартості.

Для бюджетної організації раціонально застосовувати тільки неприскорену систему нарахування зносу, бо вона орієнтує на додержання економічно раціональних термінів служби засобів праці і бережливе до них ставлення. Використання прискорених методів нарахування зносу для бюджетних установ узагалі протипоказане і може викликати величезні економічні збитки.

Особливо, якщо істотно скорочується період його нарахування проти економічно раціонально терміну служби. Чинний в Україні з 2000 року порядок нарахування зносу основних засобів стимулює безгосподарність і зловживання під час приватизації.

Прискорена система нарахування амортизації і зносу може застосовуватися тільки для комерційних рентабельних підприємств із метою стимулювання інвестицій, оновлення виробництва й тільки в рамках податкового обліку. Але і в цьому разі з метою управлінського обліку паралельно має визначатися економічна (дійсна) амортизація у відповідності з неприскореною системою.

Система нарахування зносу основних засобів бюджетних установ включає в себе метод нарахування, порядок переоцінки вартості основних засобів, порядок визначення залишкової вартості об'єктів основних засобів.

Систему нарахування зносу основних засобів слід вважати ефективною, якщо обґрунтованим виявиться кожен її елемент.

Наприклад, якщо припустити, що норми нарахування зносу у відсотках ретельно обґрунтовані, а вартість об'єктів основних засобів переоцінюється неправильно, то неправильними виявляться і величини зносу залишкової вартості.

У відповідності з Інструкцією 2000 року [2] витрати на проведення капітальних і поточних ремонтів будівель, засобів праці ніяк не враховуються при визначенні зносу і залишкової вартості основних засобів.

Так, будинок із залишковою вартістю 10 тис. грн. можна капітально відремонтувати, витративши 600 тис. грн., і це не вплине на його залишкову вартість. Із цим не можна погодитися, бо має місце багаторазове зниження залишкової вартості. На час настання потреби в капітальному ремонті повинен нараховуватися знос, пов'язаний тільки з повним відтворенням об'єкта.

Після завершення капітального ремонту має визначатися нова залишкова вартість об'єкта, збільшена на затрати, пов'язані з проведенням капітального ремонту, а також величина, на яку скориговано знос об'єкта.

У відповідності з чинною інструкцією у разі проведення модернізації повинна змінюватися первісна вартість необоротних активів.

Однак тільки збільшення первісної вартості основних засобів без зміни норми нарахування зносу не дає змоги адекватно відобразити зміну зносу і залишкової вартості протягом терміну служби.

Неправомірним із теоретичної точки зору є нарахування амортизації на повне відновлення вузлів і запасних частин до автотранспорту, якщо остання не входять до

заводського комплекту транспортних засобів.

Це введено як для бюджетних установ, так і платників податку, а також не має аналогів у світовій практиці. Вартість вузлів і запасних частин до автотранспорту повинна включатися у вартість ремонтів.

Система нарахування зносу основних засобів бюджетних організацій має виконувати такі функції:

- бути нормативами, що відображають економічно раціональні терміни служби засобів праці до списання в розрізі окремих видів і груп основних засобів;
- більш точно відображати рух залишкової вартості окремих об'єктів основних засобів;
- стимулювати якісне утримання та експлуатацію основних засобів.

На жаль, чинна система нарахування зносу основних засобів бюджетних організацій жодної з перелічених функцій не виконує і потребує докорінного перегляду.

Висновки і перспективи подальших розробок. Можна констатувати, що порядок нарахування зносу основних засобів суперечить економічній теорії і є набагато гіршим за колишній.

Тому впровадження нової системи нарахування зносу вкрай необхідне. Потребує перегляду чинна «Інструкція з обліку основних засобів бюджетних установ». При внесені змін потрібно врахувати, що період, протягом якого нараховується знос, повинен дорівнювати економічно раціональному терміну служби засобів праці.

Для бюджетної організації раціонально застосовувати тільки не прискорену систему нарахування зносу, бо вона орієнтує на додержання економічно раціональних термінів служби засобів праці й бережливе до них ставлення.

На час настання потреби в капітальному ремонті повинен нараховуватися знос, пов'язаний тільки з повним відтворенням об'єкту.

Після завершення капітального ремонту має визначатися нова залишкова вартість об'єкта, збільшена на затрати, пов'язані з проведенням капітального ремонту, а також величина, на яку скориговано знос об'єкта.

У разі проведення модернізації повинна змінюватися не лише первісна вартість необоротних активів, а й норми нарахування зносу.

Зволікання у внесені змін у порядок нарахування зносу призведе до того, що залишкова вартість основних засобів бюджетних організацій невиправдано швидко наближатиметься до нуля, а схоронність їх майна залежатиме тільки від моральних якостей керівників конкретних бюджетних установ.

Список використаної літератури

1. Лист Державного казначейства України від 20 грудня 2005 р. – №07-4/2362-1163 «Про нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE11409.html.
2. Інструкція з обліку необоротних активів бюджетних установ, затверджена наказом Державного казначейства України від 17 липня 2000 р. – № 64 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gioc-kmda.kiev.ua/files/File/64_2000.htm.
3. Коваленко А. М. Бухгалтерський облік в Україні / А. М. Коваленко. – Дніпропетровськ, 2003. – С. 271–294.
4. Орлов П. А. Визначення зношування основних засобів бюджетних установ / П. А. Орлов, С. П. Орлов // Фінанси України. – 2002. – № 2. – С. 41–49.
5. Петрашко П. Г. Казначейська справа / П. Г. Петрашко. – Київ: АВТ, / 2004. – С. 164–173.

Прийнято до друку 14.03.2011

УДК:65.012.23

Чемаріна О.Ю, Шишкова Н.Л.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ SWOT–АНАЛІЗУ У ХОДІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ УСТАНОВОК ПІДПРИЄМСТВА

Дана стаття описує швидкий та простий метод діагностики, який дає змогу зрозуміти повну картину становища підприємства – свот-аналіз. Встановлено, що періодичне проведення свот-аналізу є надзвичайно корисним для прийняття та динамічного перегляду стратегічних цілей та завдань. Даний метод дозволяє обрати оптимальний варіант розвитку підприємства, сформувати його стратегічні установки і уникнути існуючі небезпеки.

The article described the SWOT analysis. Found, that a regularly updated SWOT analysis, is an extremely useful tool for business owners who often need to make carefully considered business decisions, to maintain their current profitability and future business viability. So, the SWOT analysis tool is great for developing an understanding of an organization or situation and decision-making for all sorts of situations in business and organizations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день в умовах важкого шляху виходу вітчизняного бізнесу з критичного кризового стану, можна констатувати факт переходу основних ринків країни від етапу «виживання» до нового етапу щільної конкуренції – «пліч-о-пліч», де для успішного розвитку бізнесу мало просто грамотно розставити товар, необхідно ще вміти успішно його просувати, «штовхаючись» з конкурентами.

У жорсткій боротьбі за успішне виживання в довгостроковій перспективі вже недостатньо використовувати лише інструменти фінансового аналізу, першочерговим стає необхідність думати і діяти активно, регулярно проводячи стратегічний (якісний) аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища компанії.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Метод свот-аналізу було розроблено американськими економістами кілька десятків років тому. Вітчизняні науковці та фахівці звернули увагу на методику застосування свот-аналізу і почали її активно досліджувати лише в останні роки. Окремі матеріали за даною темою присутні в працях таких авторів, як: Б. Е. Токарева, О. С. Федоніна., І. М. Рєпіна, О. І. Олексюка.

Більш детально розглядається проблематика застосування методу свот-аналізу на вітчизняних підприємствах в статтях Володимира Токарева, Олексія Самінського, Вікторії Кульчицької та т.д.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стратегічний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства приділяє особливу увагу двом групам факторів: по-перше, обстановці в галузі та конкуренції, по-друге, конкурентоспроможності, становищу на ринку, сильним і слабким сторонам компанії, на основі яких формуються або переглядаються стратегічні установки даної організації.

Стратегічні установки або місія організації означає спробу відповісти на запитання, в чому полягає кінцевий сенс діяльності організації. Вона зазвичай досить широка за масштабом і часто виглядає як опис довгострокових перспектив організації. Вони є базою і точкою відліку для всіх починань в організації. Зміст стратегічної установки не має певної стандартизованої форми, тобто не існує якого-небудь певного і універсального набору правил для формулювання стратегічної установки.

У різних організаціях її зміст, обсяг, форма і рівень деталізації буде відрізнятися в залежності від обраних підприємством форм та методів стратегічного аналізу. У повному

обсязі стратегічний аналіз доступний лише дуже великим компаніям, що зумовлене великими витратами на залучення зовнішніх спеціалістів та недостатністю компетенції внутрішніх. Однак в умовах динамічно мінливого середовища, навіть для порівняно невеликих підприємств, однієї інтуїції керівника стає недостатньо для успішних дій на ринку. Цим обумовлена необхідність постановки в таких компаніях обмежених, більш «дешевих» варіантів вироблення стратегій.

Постановка завдання. Пропонується основним інструментом регулярного стратегічного управління обрати матрицю «якісного» стратегічного аналізу – матрицю SWOT. Головним завданням є встановити особливості застосування SWOT – аналізу у ході формування стратегічних установок на прикладі конкретного суб'єкту господарювання – ДМК-24 ВАТ «Полтаваелектро».

Мета дослідження – узагальнення послідовності, механізму та результатів стратегічного планування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Свот-аналіз існує для того, щоб визначати адекватну оцінку сил підприємства і ситуації на ринку.

Свот-аналіз (SWOT-аналіз) – це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що виходять з його найближчого оточення (зовнішнього середовища). Він характеризує наступні системи факторів:

1) сильні сторони (Strengths) – переваги організації;
2) слабкості (Weaknesses) – недоліки організації;
3) можливості (Opportunities) – фактори зовнішнього середовища, використання яких надасть переваг організації на ринку;
4) загрози (Threats) – фактори, які можуть потенційно погіршити положення організації на ринку [1, с.46].

Використовуючи даний методичний прийом, можна проаналізувати поєднання сильних і слабких сторін підприємства з його можливостями та загрозами, як і якою мірою невідворотно вплинуть на ослаблення сильних сторін підприємства, які загрози у поєднанні з якими слабкими сторонами погіршать становище фірми на ринку, які слабкі сторони фірми створять для неї нові загрози (і які саме) у зовнішньому середовищі, невикористання яких сильних сторін створить для підприємства нові загрози (або посилить наявні) у зовнішньому середовищі [2, с.237].

Методика свот-аналізу – це виключно ефективний, доступний, дешевий спосіб оцінки стану управлінської ситуації в організації, діяльності конкретних підрозділів, оцінки сильних сторін, рівня ефективності кадрової роботи, основних переваг і недоліків конкурентів, що, в свою чергу, створює чудові передумови для розробки тактики конкурентної боротьби і забезпечує конкурентні переваги [3, с.8].

Маємо зазначити, що застосування свот-аналізу дозволяє систематизувати всю наявну інформацію і, маючи реальну картину наявної ситуації, приймати зважені рішення, які стосуються не тільки розвитку бізнесу, але і різних інших питань, що вимагають загальної оцінки всіх можливих «за» і «проти». Застосування методики свот-аналізу в ході наукових досліджень, вирішенні найскладніших економічних, управлінських і маркетингових завдань, аналізі законодавчої та нормативної бази, прийнятті найбільш ефективних рішень з питань, що стосуються абсолютно всіх сфер діяльності і навіть щоденного життя, дозволяє отримати найбільш зважені результати.

У ході дослідження було проаналізовано стан ДМК-24, яка є структурним підрозділом ВАТ «Полтаваелектро», не має статусу юридичної особи, знаходиться в приватній власності, основний вид діяльності – будівництво ліній енергозабезпечення місцевого призначення напругою 0,4 та 10 кВт.

Авторами визначено сильні та слабкі сторони даного підприємства, проаналізовано можливості та загрози ринку діяльності підприємства.

1. Визначення сильних і слабких сторін підприємства.

Для оцінки підприємства автори визначають перелік параметрів, за якими буде

оцінюватися підприємство, і розглядають сильні і слабкі сторони по кожному з них. З усього переліку обирають найбільш важливі сильні і слабкі сторони підприємства і вносять їх у матрицю SWOT-аналізу (табл.1).

Список параметрів:

- організація ,
- виробництво,
- фінанси,
- інновації,
- маркетинг [4].

Таблиця 1

Визначення сильних і слабких сторін базового підприємства

Параметри оцінки	Сильні сторони	Слабкі сторони
Організація	– Високий рівень кваліфікації співробітників підприємства, які займають керівні посади	– Низька зацікавленість рядових співробітників у розвитку підприємства
	– Низький рівень плинності кадрів – Надійна й ефективна структура організації, яка склалася в ході багаторічної стабільної діяльності	– Відсутність молодих, креативних кадрів
Виробництво	– Висока якість випущених продукції та послуг – Постійні перевірені і надійні партнери – Мала кількість конкурентів спричинена високою специфікою, трудомісткістю та великим обсягом кошторисних витрат	– Зниження обсягу замовлень – Висока ступінь зносу устаткування (за окремими групами знос нараховано повністю) – Собівартість продукції з кожним роком зростає без відповідного зростання виручки – Тривалий період оборотності власного капіталу, дебіторської, кредиторської заборгованості, запасів і основних фондів
Фінанси	– У структурі капіталу підприємства майже відсутні довгострокові зобов'язання	– Весь власний капітал зосереджений у материнському підприємстві – Зростання поточних зобов'язань, не дивлячись на вкрай критичні показники - більше 90% – Недостатньо власних оборотних коштів і основних джерел формування запасів – Стабільні непокриті збитки за підсумками діяльності за останні 2 роки
Інновації	– Впровадження нових видів діяльності (перевезення велико-габаритних вантажів, оренда приміщень)	– Застаріле обладнання та технології – Зниження обсягу нематеріальних активів на 75% за останні 2 роки
Маркетинг	– Високий рівень оцінки роботи підприємства його постійними замовниками	– Вузький асортимент можливих додаткових послуг

2. Визначення ринкових можливостей і загроз.

Методика визначення ринкових можливостей і загроз майже ідентична методиці визначення сильних і слабких сторін підприємства. Список параметрів: фактори попиту, конкуренції, збуту, економічні фактори, політичні та правові фактори, науково-технічні фактори, природні і екологічні фактори [4]. Результати визначення ринкових можливостей і загроз для Дніпропетровської МК №24 ВАТ «Полтаваелектро» представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Визначення ринкових можливостей і загроз

Параметри оцінки	Можливості	Загрози
Попит	– Вихід на новий ринок дрібних споживачів електроресурсів	– Втрата конкурентоспроможно-сті на тендерних торгах
Конкуренція	– Високі бар'єри входу на ринок – Конкуренти симетрично розподілені по країні	– Можливий вихід на ринок великої іноземної компанії-конкурента
Збут	– Збільшення кількості посередників, що дає можливість поліпшити умови постачання і збуту	– Відсутність можливості виходу на територіально нові ринки – Залучення конкурентами іноземних партнерів і капіталовкладень
Економічні фактори	– Зміна податкової політики держави	– Інфляція (ризик знецінення реальної вартості капіталу)
Політичні та правові фактори	– Держава повністю контролює основну діяльність даної сфери діяльності і захищає від іноземних	– Відсутність політичної стабільності в країні – Низький рівень законослухняності в країні – Постійні зміни в законодавстві – Високий рівень корумпованості влади
Науково-технічні фактори	– Високий рівень розвитку науки, постійна поява нових технологій і перспективних кадрів	– Низький рівень державної підтримки розвитку науки та промисловості
Природні і екологічні фактори	– Зниження шкоди для навколишнього середовища від діяльності підприємства	– Несприятливі умови для основної діяльності, пов’язані зі збільшенням тривалості зимового сезону в регіоні

3. Формування матриці SWOT-аналізу

Для зіставлення можливостей підприємства та умов ринку застосовується матриця SWOT, яка має наступний вигляд (табл. 3).

Для успішного застосування методології SWOT важливо вміти не тільки помітити загрози і можливості, але й спробувати оцінити їх з точки зору того, наскільки важливим для організації є врахування в стратегії її поведінки кожної з виявлених загроз і можливостей.

Ця матриця дає можливість визначити основні напрямки розвитку підприємства та сформулювати його основні проблеми, що потребують якнайшвидшого вирішення для успішного розвитку підприємства [5].

Таблиця 3

Матриця SWOT-аналізу

Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2
– Високий рівень кваліфікації співробітників підприємства, які займають керівні посади – Постійні перевірені і надійні партнери – Мала кількість конкурентів спричинена високою специфікою, трудомісткістю та великим обсягом кошторисних витрат – Високий рівень оцінки роботи підприємства його постійними замовниками – У структурі капіталу підприємства майже відсутні довгострокові зобов'язання	– Низька зацікавленість рядових співробітників у розвитку підприємства. Відсутність молодих, креативних кадрів – Собівартість продукції з кожним роком зростає без відповідного зростання виручки – Зростання поточних зобов’язань, не дивлячись на вкрай критичні показники – більше 90% – Недостатньо власних оборотних коштів і основних джерел формування запасів – Застаріле обладнання та технології – Вузький асортимент можливих додаткових послуг

Продовження таблиці 3

1	2
Можливості	Загрози
– Вихід на новий ринок дрібних споживачів електроресурсов – Збільшення кількості посередників, що дає можливість поліпшити умови постачання і збуту – Держава повністю контролює основну діяльність та захищає від іноземних підприємців – Високий рівень розвитку науки, постійна поява нових технологій і перспективних кадрів	– Втрата конкурентоспроможності на тендерних торгах – Інфляція (ризик знецінення реальної вартості капіталу) – Відсутність політичної стабільності в країні – Низький рівень законослухняності в країні – Високий рівень корумпованості влади – Низький рівень державної підтримки розвитку науки та промисловості – Несприятливі умови для основної діяльності пов'язані зі збільшенням тривалості зимового сезону в регіоні

4. Зіставлення сильних і слабких сторін підприємства з можливостями і загрозами ринку.

Зіставивши сильні та слабкі сторони підприємства з можливостями та загрозами ринку, авторами зроблено певні висновки, які наведено у табл. 4.

5. Стратегічні установки ДМК-24 ВАТ «Полтаваелектро»

Для виявлення подальшої стратегії руху підприємства слід встановити можливі зв'язки між окремими позиціями чотирьох списків [6]. Заповнивши табл. 4, виявлено, що з огляду на існуючі можливості, підприємству слід ставити і досягати наступних цілей:

1. Вихід підприємства на нові ринки з приватними споживачами електроресурсів, що значно збільшить обороти підприємства.
2. Мінімізація витрат на матеріали за рахунок можливостей працівників зі зв'язків з постачальниками, що знизить собівартість робіт.

Таблиця 4

Зіставлення сильних і слабких сторін підприємства
з можливостями і загрозами ринку

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	Щоб одержати віддачу від можливостей, які є у зовнішньому середовищі, необхідно використати сильні сторони організації. Відсутність конкурентів дає можливість для виходу підприємства на нові ринки з приватними споживачами електроресурсів. Використовуючи досвід і знання працівників зі зв'язків з постачальниками, можна мінімізувати витрати підприємства на матеріали. Невелика кількість конкурентів дозволить найбільш ефективно впроваджувати інноваційні розробки.	За рахунок виявлених можливостей необхідно спробувати подолати наявні в організації слабкості. Постійний склад співробітників знижує рівень мотивації окремих працівників до розвитку, це можна змінити шляхом залучення нових креативних і перспективних кадрів. Слід спробувати знизити собівартість продукції за рахунок впровадження нових прогресивних технологій, оновлення обладнання і мінімізації витрат на закупівлю матеріалів та інших оборотних активів. Заборгованість за поточними зобов'язаннями необхідно компенсувати збільшенням обороту діяльності за рахунок залучення нових покупців і замовників.
Загрози	Необхідно використовувати силу і потенціал підприємства для усунення передбачуваних загроз. Невелика кількість конкурентів робить втрату тендерних замовлень майже неможливою. Відсутність можливості виходу на територіально нові ринки необхідно компенсувати впровадженням на ринки, що знаходяться безпосередньо на території дії підприємства, нових видів пропозицій. Політико-правові фактори можуть мати значний вплив на діяльність підприємства, але специфіка і відносно вузька спрямованість основної діяльності не дозволять державі створити нереальні для діяльності умови.	Необхідно реально і критично оцінювати слабкі сторони і загрози для того, щоб усунути негативний вплив, що викликаний недоліками виробництва і запобігти ідентифікованим загрозам. Зростання собівартості продукції, поточних зобов'язань та брак обігових коштів, орієнтації основної діяльності на літній сезон в умовах інфляції і політичної нестабільності необхідно усувати шляхом пошуку нових гілок діяльності, ринків збуту, удосконалення обладнання і технологій, збільшення кількості споживачів та ефективного вкладення внутрішніх позикових коштів в санаційній стратегії поведінки підприємства.

1. Розробка і впровадження інноваційних методів будівництва, ремонту та обслуговування ЛЕП.
2. Залучення нових креативних і перспективних кадрів для збільшення загального рівня мотивації до роботи працівників підприємства.

Стратегією усунення негативного впливу, що викликаний недоліками виробництва, і запобігання ідентифікованим загрозам є пошук нових гілок діяльності, ринків збуту, удосконалення обладнання і технологій, збільшення кількості споживачів та ефективне вкладення внутрішніх позикових коштів в санаційну стратегію поведінки підприємства (рис.1) [7].

Висновки і перспективи подальших розробок. Методика свот-аналізу є ефективним, доступним, дешевим способом оцінки стану управлінської ситуації в організації, діяльності конкретних підрозділів, оцінки сильних сторін, рівня ефективності кадрової роботи, основних переваг і недоліків конкурентів, що, в свою чергу, створює чудові передумови для розробки тактики конкурентної боротьби і забезпечує конкурентні переваги.

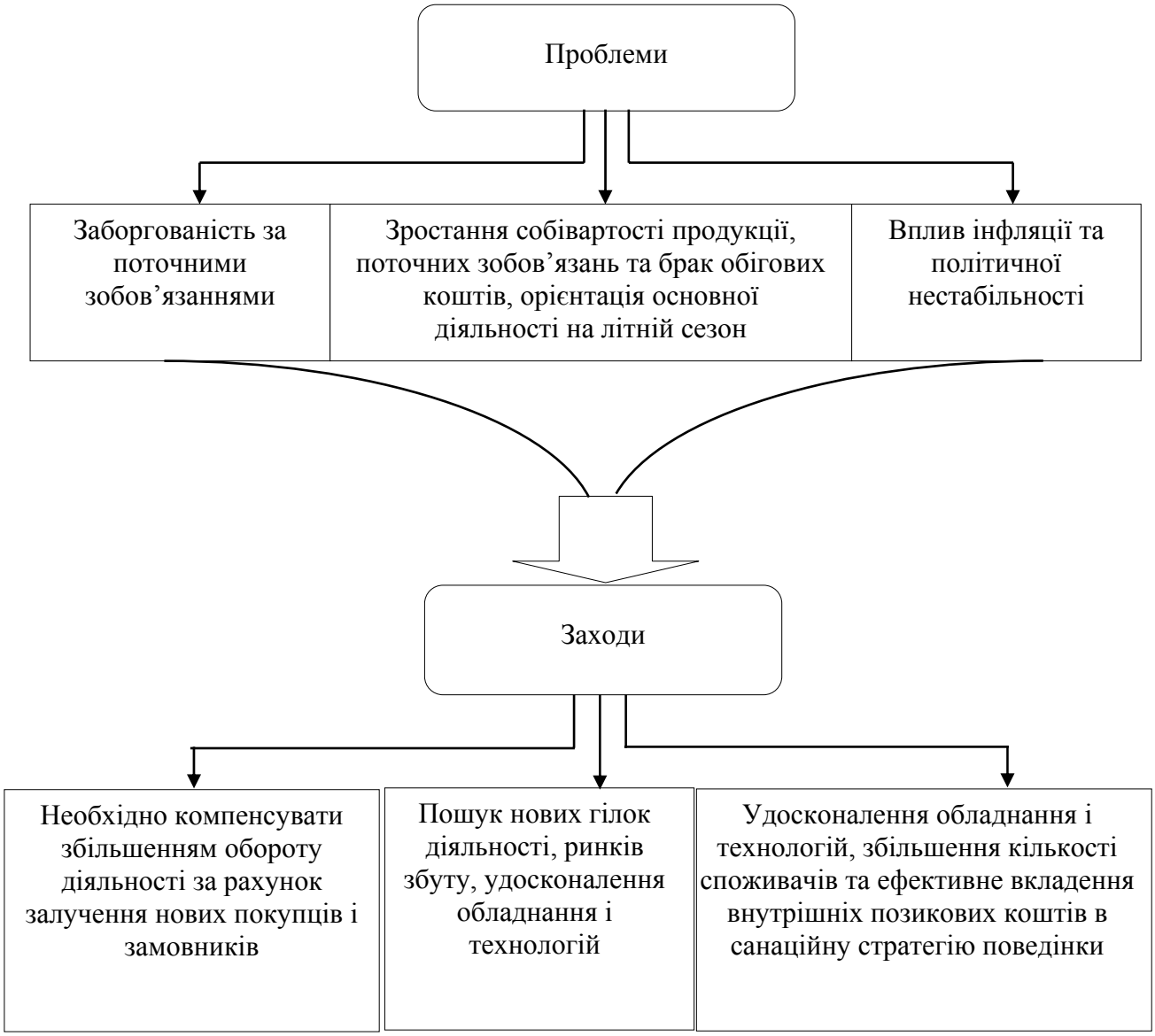


Рис. 1. Виявлені проблеми підприємства та шляхи їх вирішення

Застосування свот-аналізу в ході наукових досліджень, вирішенні найскладніших економічних, управлінських і маркетингових завдань, аналізі законодавчої та нормативної бази, прийнятті найбільш ефективних рішень з питань, що стосуються абсолютно всіх сфер діяльності і навіть щоденного життя, дозволяє отримати найбільш зважені результати.

У ході дослідження було проаналізовано стан ДМК-24, яка є структурним підрозділом ВАТ «Полтаваелектро», не має статусу юридичної особи, знаходиться в приватній власності, основний вид діяльності – будівництво ліній енергозабезпечення місцевого призначення напругою 0,4 та 10 кВт.

Авторами визначено сильні та слабкі сторони даного підприємства, проаналізовано можливості та загрози ринку діяльності підприємства.

В ході аналізу виявлено ряд проблем, визначено шляхи їх вирішення, основні завдання підприємства та подальші цілі.

В найближчий час підприємству слід вирішити наступні проблеми: зменшити або усунути заборгованість за поточними зобов'язаннями; зростання собівартості продукції, поточних зобов'язань та брак обігових коштів, орієнтація основної діяльності на літній сезон; вплив інфляції та політичної нестабільності.

З огляду на існуючі можливості, підприємство має можливість покращити своє становище, у зв'язку з цим необхідно запланувати досягнення таких цілей: вихід на нові ринки з приватними споживачами електроресурсів; мінімізація витрат на матеріали за рахунок можливостей працівників зі зв'язків з постачальниками; розробка і впровадження інноваційних методів будівництва, ремонту та обслуговування ЛЕП, залучення нових креативних і перспективних кадрів.

Таким чином, встановлено, що свот-аналіз дозволяє обрати оптимальний варіант розвитку підприємства і сформувати його стратегічні установки, уникнути існуючі небезпеки і максимально ефективно використовувати наявні в розпорядженні ресурси.

Список використаної літератури

1. Токарев Б. Е. Методы сбора и использования маркетинговой информации: [учебно-практ. пособ.] / Б. Е.Токарев; АНХ при Прав. РФ. – М.: Экономистъ, 2004. – 210 с.
2. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / О .С.Федонін, І. М.Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
3. Венетуліс Т. А. Конспект лекцій з дисципліни «Санаційний аудит» для студентів очного і заочного факультетів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» / Т. А Венетуліс, М. К. Терещенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-78.htm.
4. Что такое SWOT-анализ, СВОТ-анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://surin.marketolog.biz/swot.htm.
5. Разрабатываем план маркетинга: SWOT-анализ: Исследовательская компания nfowave [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://oms.ram.ru/mark/smb/plan/swot.
6. SWOT анализ и стратегическое планирование. Каталог программ для маркетологов и аналитиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.swot-analysis.ru/index_2.html

Прийнято до друку 16.03.2011

УДК 338.24

Шевченко В.В.

РОЗРОБКА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ ПІДПРИЄМСТВА ПІД ЧАС РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто послідовність процедур по розробці інвестиційного проекту промислового підприємства під час здійснення антикризового управління. Надано рекомендації щодо використання програмного забезпечення «Альт-Інвест» як інструменту інвестиційного проектування та здійснено його реалізацію на прикладі цукрового заводу.

The article examines the sequence of procedures for development of investment projects of industrial enterprises during the crisis management. Recommendations concerning using the software «Alt-Invest» as a tool for investment planning and its implementation on the example of sugar plant are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під час здійснення антикризового управління промисловими підприємствами нагальною є потреба залучення потенційних інвесторів для отримання інвестиційних коштів. До потенційних інвесторів відносяться зацікавлені підприємства, інвестиційні компанії, банки та інші організації, що здатні надати необхідну підтримку. Залучення інвестицій під час здійснення антикризового управління допоможе врятувати підприємство від банкрутства, а при його банкрутстві – іноді, навіть, відновити підприємницьку діяльність, а для успішно функціонуючих підприємств – зміцнити конкурентні позиції в умовах жорсткої галузевої конкурентної боротьби, забезпечити рентабельність підприємства, підвищити платоспроможність і фінансову стійкість, допомогти підвищити обсяг виробництва у майбутньому та збільшити існуючі виробничі потужності шляхом оновлення необоротних активів, використання науково-технічних досліджень та новітніх технологій, що є досить актуальним для промислових підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам здійснення інвестиційного проектування під час реалізації антикризового управління присвячено праці А. І. Ковальова, Г. А. Семенова, О. М. Фіщенко, А. О. Жадько, А. Ф. Гойко, В. Г. Федоренко та інших науковців. Досить детально розглянуто перелік процедур по розробці інвестиційного проекту промислового підприємства А. І. Ковальовим.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиційна потреба підприємства виникає не тільки при здійсненні фінансової санації, але і під час реалізації реструктуризаційних, реорганізаційних та реінжинірингових перетворень підприємств. Доцільним є вирішення проблеми щодо розробки покрокового алгоритму практичної реалізації залучення інвестиційних коштів під час антикризових перетворень підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є надання теоретичних рекомендацій щодо розробки антикризового інвестиційного проекту підприємства та практична реалізація зазначеного у програмному середовищі «Альт-Інвест».

Виклад основного матеріалу дослідження. Програма реалізації антикризових перетворень підприємств, визначаючи інвестиційну потребу, передбачає вибір та пошук джерел фінансування, а також обґрунтований прогноз фінансової віддачі від реалізації проекту шляхом розрахунку грошових потоків та показників інвестиційної привабливості, які покажуть реальну ефективність вкладених у проект інвестицій. Тобто особливу увагу підприємство має приділити розробці та підготовці інвестиційних проектів, які є основою для реалізації форм антикризових перетворень. Причому важливим є врахування цілей усіх бізнес-партнерів, інвесторів при підготовці інвестиційного проекту. Проект повинен відповідати стандартним процедурам розробки [1, с.14-21], які представлено на рис. 1.

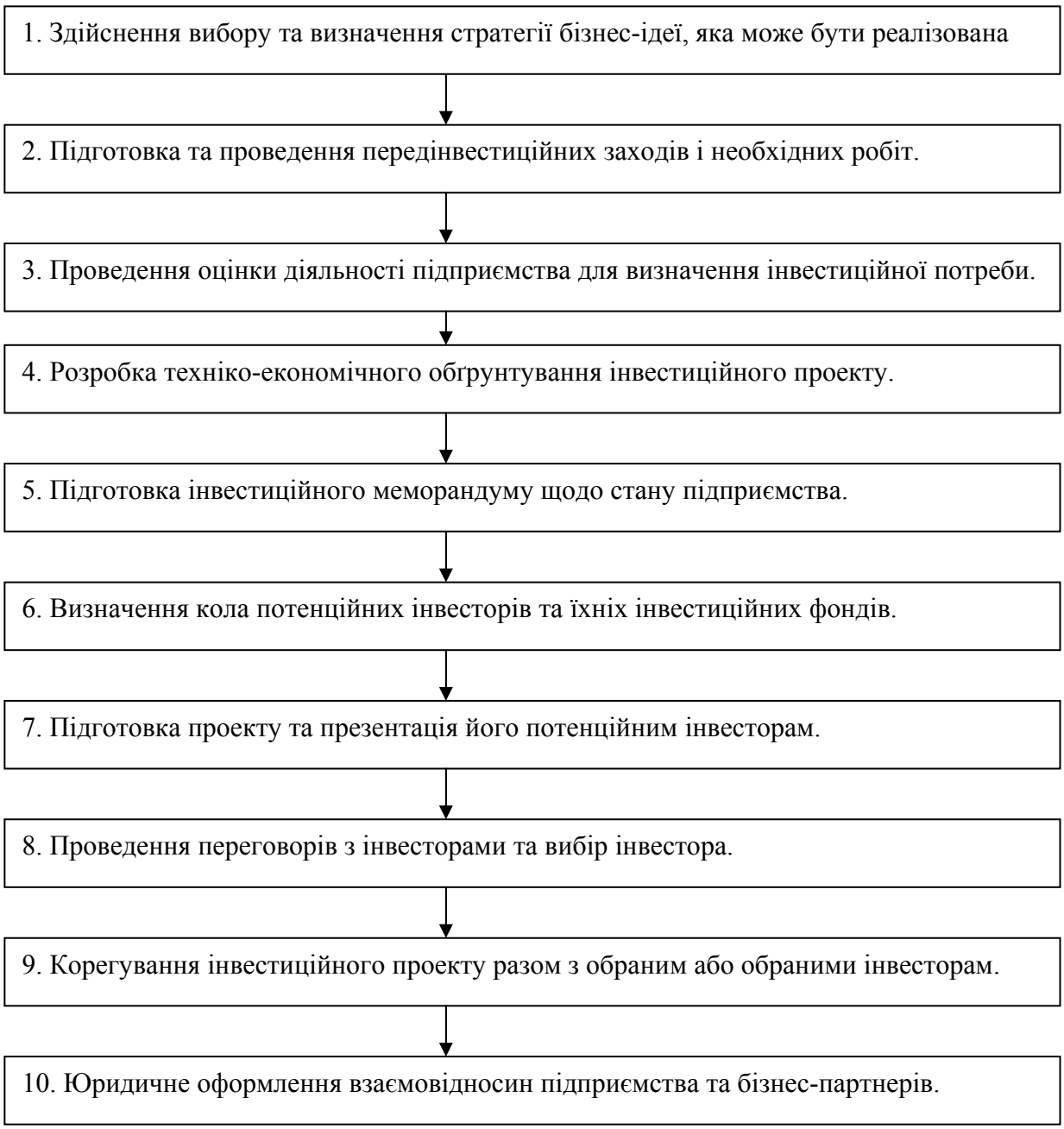


Рис. 1. Процедури по розробці інвестиційного проекту підприємства

Здійснення вибору бізнес-ідеї та визначення стратегії її реалізації під час антикризового управління промисловим підприємством зазвичай базується на виконанні:

– диверсифікації за рахунок випуску нової продукції, надання нових послуг;
– розширення, реконструкції виробництва завдяки відкриттю нових цехів, використанню нового виробничого обладнання та (або) технологій, що у свою вимагає здійснення пошуку нових ринків збуту продукції і т.п.

При підготовці передінвестиційних заходів необхідно визначити перспективи досягнення обраної стратегії бізнес-ідеї, провести її маркетингове обґрунтування та оцінити існуючий виробничий, фінансовий, кадровий потенціал підприємства. Проведення передінвестиційних процедур полягає у зборі таких даних: річні фінансові звіти підприємства за останні п’ять років (фінансові звіти за останні два роки); копії наявних прогнозів підприємства та бізнес-планів; дані щодо реєстрації підприємства та його статистичних кодів; статут підприємства та дипломи, сертифікати щодо його нагород; інформація по угодам щодо акцій підприємства; патенти, товарні знаки, авторські права; інші фінансові дані: грошові рахунки, інформація про облікову політику, поточні та довгострокові інвестиції, кредиторську заборгованість (список довгострокових кредитів),

регістр основних засобів, графік реалізації продукції по кварталам, список значних витрат підприємства, звіти інших консультантів або спеціалістів, інше; інші оперативні дані: інформація щодо виготовленої продукції, дані про освіту та досвід роботи провідних фахівців, протоколи засідань зборів акціонерів, схема організаційної структури, список найбільших покупців та постачальників та копії контрактів з ними, деталі укладених угод, юридичні документи, інформація щодо судових справ (враховуючи незавершені та можливі); економічні дані: темп інфляції, рівень зайнятості, відсоткова ставка за кредити, регіональні економічні дані, порівняльні фінансові дані, загальні галузеві дані (тенденції зростання чи падіння), дані щодо ринкової норми прибутку, інше.

Після зазначених передінвестиційних заходів стає можливим перехід до інвестиційного проектування. Потрібно провести оцінку майбутньої діяльності підприємства для визначення його реальної інвестиційної потреби. Зазвичай для оцінки інвестиційної потреби використовуються такі методи: метод дисконтування майбутніх грошових потоків (розраховується внутрішня вартість інвестицій); метод аналогій з підприємствами, які мають схожі параметри (порівнюються з стабільними підприємствами); метод оцінки вартості накопичених активів (оцінка активів за вирахуванням вартості пасивів).

Для надання інвестиційної інформації у Інтернеті, каталогах інвестиційних пропозицій або на організованих зустрічах підприємства з потенційними інвесторами необхідним є складання документа – «Інвестиційна пропозиція». Даний документ зазвичай складається із 3-10 сторінок та містить такі пункти: зобов'язання сторін у фінансуванні та реалізації проекту, ризики сторін, умови щодо виходу з проекту та розподілення прибутку.

Розробка техніко-економічного обґрунтування існуючого підприємства передбачає детальне дослідження інформації щодо всіх аспектів проведення робіт з інвестиційного проекту. Техніко-економічне обґрунтування полягає у визначенні доцільності здійснення витрат по проекту та економічному обґрунтуванні необхідності впровадження нових технологій, устаткування та процесів, що забезпечать реконструкцію або розширення виробництва. Структура техніко-економічного обґрунтування повинна передбачати:

1. Наявність вихідних даних, умов здійснення проекту (автори проекту, оцінка витрат і капіталовкладень, попередні результати, т.д.).
2. Дослідження виробничих потужностей та ринку збуту продукції (виробнича програма, визначення попиту на продукцію, прогноз продажу продукції, т.д.).
3. Визначення потреби у ресурсах та сировині (приблизний розрахунок річних обсягів та витрат на матеріальні фактори виробництва).
4. Зазначення місця знаходження та території підприємства, розрахунок вартості орендної плати за земельні ділянки або приміщення.
5. Підготовка проектно-конструкторської документації для визначення масштабів проекту (технологія виробництва, необхідність проведення будівництва, т.д.).
6. Визначення накладних витрат підприємства та витрат на трудові ресурси.
7. Планування термінів реалізації та окупності інвестиційного проекту.
8. Здійснення фінансово-економічної оцінки проекту (загальні інвестиційні витрати, виробничі витрати, фінансова оцінка).

Складання ж бізнес-плану, як стандартної форми для представлення інвестиційного проекту, застосовується зазвичай для тільки створеного, нового підприємства. Так, бізнес-план є більш детальним документом, ніж техніко-економічне обґрунтування, та містить, окрім економічного обґрунтування, повний та детальний опис підприємства та продукції, маркетингову стратегію, аналіз ринку та притаманних підприємству ризиків.

Підготовка інвестиційного меморандуму здійснюється власними силами та необхідна для подальшого представлення інвестору. Інвестиційний меморандум повинен вказати на унікальність інвестиційного проекту, відмітити переваги вкладення коштів у проект та надати можливість проаналізувати існуючі ризики. Наприклад, проблеми підприємства з органами влади, погані відносини з профспілкою або робітниками, невизначені перспективи розвитку ринку, обмеженість ресурсів, несприятливі природнокліматичні умови,

недостатність досвіду фахівців, тощо. У інвестиційному меморандумі вказуються чіткі реальні, фінансові та консервативні розрахунки. У меморандумі необхідним є також визначення взаємовідносин з інвесторами під час інвестиційного періоду та документування ступеня участі інвестора в підприємницькій діяльності. При активному ступеню участі інвестора відбувається його вхід до складу директорів та контроль за вирішенням основних питань, а при пасивній участі – інвестор спостерігає за фінансовим станом підприємства та відповідністю фінансово-економічних показників розробленим прогнозам. Також, інвестиційний меморандум повинен передбачати план виходу інвестора з проекту: стратегічна продажа (важливо вказати причину подальшого перепродажу підприємства), IPO (публічна пропозиція стати акціонерами компанії, тобто підприємство вперше пропонує акції широкому колу інвесторів на біржі), викуп компанії менеджментом підприємства.

Визначення потенційних інвесторів підприємства ґрунтується на дослідженні позитивних та негативних сторін взаємної співпраці між бізнес-партнерами.

Після здійснення вибору кола потенційних інвесторів відбувається підготовка інвестиційного проекту та реалізація його презентації. Презентація проекту повинна бути ефектною, має розкрити всю необхідну для прийняття рішення інформацію та містити поєднання текстових даних, візуальних графіків, діаграм, фотографій та таблиць, що допоможе зацікавити інвестора. Під час проведення переговорів з інвесторами здійснюється остаточний вибір інвестора, який готовий надати необхідні інвестиційні кошти. Саме тоді інвестор готовий до спільного корегування інвестиційного проекту з підприємством та визначення умов успішної співпраці. Процедури по розробці інвестиційного проекту підприємства закінчуються офіційним юридичним оформленням взаємовідносин між підприємством та його інвестиційним або інвестиційними бізнес-партнерами. Виняткове значення займає розробка інвестиційного проекту для реалізації фінансової санації (оздоровлення) підприємства під час реалізації антикризового управління підприємством.

Автор вважає доцільним використання такого інструменту інвестиційного проектування як програмне забезпечення «Альт-Інвест» для проведення оцінки ефективності інвестицій та визначення фінансової спроможності реалізувати інвестиційний проект. «Альт-Інвест» допоможе обґрунтувати необхідність здійснення фінансової санації, встановити доцільність проведення реструктуризації, реінжинірингу або реорганізації та визначити необхідний розмір інвестицій для реалізації відповідної форми антикризових перетворень підприємства. В основі програмного забезпечення «Альт-Інвест» закладено метод дисконтування та приведення грошових потоків [2; 3; 4; 5].

За допомогою програмного забезпечення «Альт-Інвест», який є адаптованим до умов українського податкового законодавства, вирішуються такі принципові завдання:

– підготовка фінансових розділів техніко-економічного обґрунтування та бізнес-планів здійснення антикризових перетворень підприємства (зокрема фінансової санації);
– оптимізація схеми здійснення інвестиційного проекту;
– проведення експертизи розробленого інвестиційного проекту;
– ранжування інвестиційних проектів та здійснення вибору найбільш оптимального.

«Альт-Інвест» для вирішення поставленої задачі (аналіз інвестиційних проектів по здісненню модернізації, будівництву нових об’єктів, т.п.) ґрунтується на таких прогнозних даних: виручка від реалізації продукції, поточні витрати та інвестиційні витрати. При цьому підготовка проекту потребує здійснення вибору таких вхідних даних: валюта (одна чи дві); часові параметри пошуку (дата початку, шаг розрахунку, тривалість); статті витрат та джерела фінансування; податкове та економічне середовище.

Після вибору необхідних вхідних даних у якості здійснення вихідних результатів відбувається: побудова прогнозної фінансової звітності відповідно до міжнародних, національних стандартів бухгалтерського обліку (баланс, звіт по прибуткам та збиткам, звіт по руху грошових коштів); аналіз ефективності інвестицій; оцінка фінансової спроможності та розрахунок фінансових показників. Доцільним є визначення інвестиційних потреб не тільки для підприємства, яке знаходиться у доброму чи задовільному фінансово-

економічному становищі, але й для кризового або, навіть, банкрутного становища промислового підприємства, що є особливо актуальним для підприємств цукрової промисловості. У такому випадку, автор, рекомендуючи використати фінансову санацію цукрових заводів (бажаним є поєднання з реструктуризаційними, реінжиніринговими або реорганізаційними перетвореннями), вважає раціональним застосовування програмного забезпечення «Альт-Інвест» як інструменту інвестиційного прогнозування.

Автор рекомендує використання програмного забезпечення «Альт-Інвест» для ініційованого проекту фінансової санації ЗАТ «Заплазський цукровий завод» (джерелами фінансування виступають кошти російського інвестору), предметом діяльності якого є виробництво білого цукру-піску, а також жому свіжого і жому сушеного гранульованого, меляси і вапна товарного (Одеська область). На основі проведеної експрес-діагностики (та наданого експертного висновку по результатам експрес-діагностики цукрового заводу автор вказує на необхідність здійснення термінової фінансової санації підприємства. Так, для запуску та відродження Заплазського цукрового заводу, діяльність якого було призупинено рішенням правління підприємства, через втрату ринка збуту продукції та наявність значної суми кредиторської заборгованості підприємства, що не може бути погашена, вважається за доцільне залучення інвестиційних коштів на мінімальному рівні 55 000 тис. грн. Виробнича потужність заводу, який нині знаходиться у кризовому стані, планується на рівні 15-30 тис. тонн цукру на рік. Фінансовий план Заплазського цукрового заводу представлено у вигляді розрахунків основних показників фінансової діяльності за весь період реалізації проекту, починаючи з 2012 року до кінця 2016 року.

Всі прогнозні та виробничі зводяться у таблиці у вигляді таких даних: обсяг реалізації, витрати сировини та матеріалів, ціна на сировину та матеріали, вартість сировини та матеріалів, чисельність персоналу та заробітна плата, собівартість, джерела фінансування, кредити, зведена відомість виплат кредитів, звіт про прибутки, додаток до звіту про прибутки, звіт про рух грошових коштів, балансовий звіт, показники фінансової спроможності проекту та основні показники проекту.

Розрахунки показників в «Альт-Інвест» здійснено з врахуванням таких факторів:

– ціни і тарифи на товари, послуги прийнято на фактичному рівні;
– амортизаційні відрахування розраховано згідно з Податковим кодексом України від 02.12.10 №2755-VI та наказ Міністерства фінансів України від 27.04.00 № 92 «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»;
– розрахунки виконано за фактом здійснення (без затримок) – негативний вплив фактору розглянуто при аналізі чутливості проекту;
– при розрахунку податкових платежів взято ставки відповідно до діючого законодавства

Для розрахунку економічної ефективності проекту використано такі показники: доходи від реалізації продукції, загальні прямі витрати, загальні постійні витрати та інвестиційні витрати. Розрахунки інтегральних показників ефективності інвестиційного проекту виконано автором на основі методу дисконтування, приведення грошових потоків, що не співпадають у часі, до початку моменту часу за допомогою ставки дисконту. Інтегральні показники проекту розраховано у гривнях (таблиця 1).

Таблиця 1

Інтегральні показники проекту

№	Показник	Значення
1.	Ставка дисконтування (%)	12
2.	Період окупності (років)	2,3
3.	Дисконтований період окупності (років)	2,4
4.	Чистий приведений доход NPV (млн. грн.) = min чистий прибуток/амортизація	113,7
5.	Внутрішня норма рентабельності IRR (%) = min чистий прибуток/сума інвестицій	88

Мінімальний чистий прибуток розраховується як різниця між сумою інвестицій,

податком на прибутком та тілом кредиту. Відповідно до наведених у таблиці 1 показників, при обраній ставці дисконту проект є прибутковим. Термін окупності інвестиційного проекту складає 2,4 роки. Проведені розрахунки свідчать, що заплановані в межах реалізації проекту виробнича програма та план інвестиційних витрат дозволяють не тільки покрити заплановані витрати підприємства, але й накопичити достатню кількість обігових коштів. Рис. 2 показує зростаючу динаміку накопиченого чистого прибутку для інвестиційного проекту на майбутні прогнозні п'ять років для ЗАТ «Заплазський цукровий завод».

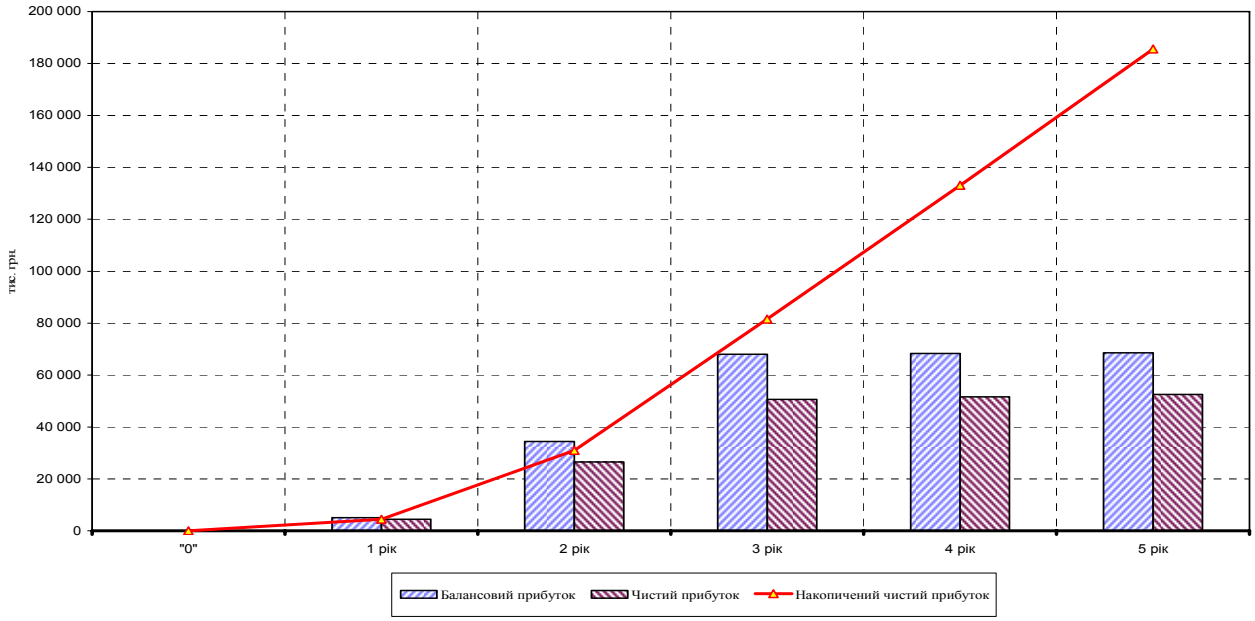


Рис. 2. Динаміка прибутку згідно з інвестиційним проектом

Отже, проведені автором розрахунки за допомогою програмного забезпечення «Альт-Інвест» свідчать, що даний проект є прибутковим і має достатній страховий запас для забезпечення ліквідності підприємства. Надходження від реалізації протягом всього періоду здійснення проекту перевищують інвестиційні витрати. Середнє значення рентабельності інвестиційного проекту становить 28%, що свідчить про високу ефективність даного виду діяльності, його прибутковість, а також про доцільність відродження ЗАТ «Заплазський цукровий завод», який зможе виробляти конкурентноздатну продукцію в Одеській області.

Висновки і перспективи подальших розробок. Значна кількість промислових підприємств, не спроможна планувати подальший розвиток технологій та виробництва без додатково залучених фінансових інвестиційних ресурсів, особливо ті, які мають поганий фінансово-економічний стан або знаходяться на межі банкрутства. У такому випадку інвестора знайти досить важко але така мобілізація капіталу можлива при наявності пропозицій інвесторів, виконанні всіх процедур по розробці інвестиційного проекту підприємства, здійсненні координації та контролю за кожним етапом. А також таке підприємство з важким фінансовим станом повинне виробляти стратегічну продукцію з позиції держави, мати достатньо підготовлені кадри, зберегти певні виробничі можливості та ринки збуту продукції, що дасть можливість здійснити процедури фінансової санації.

Список використаної літератури

1. Ковалев А. И. Десять шагов навстречу инвестору: (для действующих предпринимателей): [пособие] / А. И. Ковалёв. – Одесса: Экология, 2008. – 76 с.
2. Альт-Інвест [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.alt-invest.ru/index.php/ru.
3. Направление экономического анализа: Исследовательско-консультационная фирма «АЛЬТ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m74/17.htm.
4. Бизнес-план и его создание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru.
5. Пакет Альт-Инвест [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economuch.com.

Прийнято до друку 15.06.2011

УДК 658.155.2

Янковий О.Г., Кошельок Г.В.

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні показники формування фінансових результатів підприємства. Визначено розмаїття факторів, які впливають на формування фінансових результатів промислового підприємства. Наведено основні ознаки розглянутих факторів, що складають базу їх класифікації, яка має важливе значення для визначення головних напрямів пошуку резервів підвищення ефективності господарювання.

The main indicators of the formation of financial results. Determined the diversity of factors that influence the formation of financial results industrial enterprise. The basic features of the considered factors that constitute the basis of their classification, which is essential for determining the main directions of finding reserves, improve management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють фінансово-економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої господарської діяльності. В умовах інтегрування економіки України у світову відбувається трансформація фінансових відносин на мікрорівні. Оскільки характерною рисою сьогодення стала велика кількість збиткових підприємств, зростає потреба у дослідженні причинно-наслідкових зв'язків, пов'язаних із процесом формування прибутку підприємства, ефективністю його використання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та практичні аспекти формування і використання прибутку підприємств розглянуті в працях вітчизняних та зарубіжних науковців М. Д. Білик, І. О. Бланка, Л. Д. Буряка, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, Л. Гапенскі, І. В. Зятківського, М. Н. Крейніної, В. О. Мец, Є. В. Мних, А. М. Поддєрьогіна, Ю. І. Продіус, Р. С. Сайфуліна, Г. В. Савицької, Ю. С. Цал-Цалко, А. В. Чуписа, А. Д. Шеремета та ін. Ними зроблено значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності прибутку і процесів його формування та використання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим фінансова теорія і практика сьогодення свідчать, що у процесі розглядання прибутку підприємств не повною мірою досліджені фактори, які впливають на формування фінансових результатів промислового підприємства, що необхідно для ефективного управління прибутком і виявлення резервів його зростання.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз факторів, які впливають на формування фінансових результатів промислового підприємства, та врахування їх щодо ефективного управління прибутком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові результати господарської діяльності формуються поступово протягом звітного періоду. Розмір і характер прибутків і збитків за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками його роботи. Під формуванням прибутку розуміють процес його створення в процесі господарсько-фінансової діяльності. Управління цим процесом означає управління обсягами реалізації продукції, тобто кількістю та ціною продукції, здійснення господарської діяльності з найменшими втратами у вигляді штрафів та інших санкцій.

В умовах ринкової економіки всі суб'єкти господарювання зацікавлені в отриманні великих доходів з найменшими витратами.

Різниця між доходами і витратами є фінансовим результатом господарсько-фінансової діяльності суб'єкта господарювання. Фінансовий результат може бути як позитивним, коли доходи перевищують витрати – прибуток, так і негативним: коли витрати перевищують доходи – збиток.

Залежно від видів діяльності прибуток підрозділяють на прибуток від звичайної і надзвичайної діяльності. Під видом діяльності розуміють сукупність подібних за економічним змістом господарських операцій. У свою чергу, прибуток звичайної діяльності поділяється на прибуток від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності [1, с.69].

Визначення фінансових результатів полягає в находженні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. Так, згідно П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»: прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збитки – перевищення суми витрат над сумою доходів, для отримання яких здійснені ці витрати [2, с.18]. Для визначення фінансових результатів у бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і витрат, здійснених для отримання цих доходів від усіх видів діяльності.

Основними показниками прибутку (збитку), які використовуються для оцінки виробничо-господарської діяльності, є: валовий прибуток (збиток), прибуток (збиток) від операційної діяльності, прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток (збиток) від звичайної діяльності, прибуток (збиток) від надзвичайних подій, чистий прибуток (збиток). Методики розрахунку цих показників наведено в П(С)БО 3.

На думку авторів, існує ще один показник, який характеризує фінансовий результат, але який ще не знайшов відображення у раніше згаданому документі – це прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг), оскільки найбільшу частину прибутку підприємства отримують саме від виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) від основної діяльності.

Він визначається як різниця між чистим доходом і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), адміністративних витрат, витрат на збут. Під собівартістю реалізованої продукції розуміють виробничу собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) [2, с.19].

Зміна економічних ознак за будь-який часовий період відбувається під впливом безлічі різноманітних факторів. При вивченні будь-якого показника важливим є не тільки вивчення його суті та динаміки, а й факторів формування даного показника, під впливом яких відбувається його зміна. Це необхідно для виявлення позитивних та негативних впливів на досліджуваний показник, що дозволить у подальшому посилити вплив позитивних процесів та мінімізувати негативний вплив на результат.

Фактори – це елементи, причини й умови, які можуть розглядатися як рушійні сили економічних явищ, що відбуваються, і процесів, чия дія врешті знаходить віддзеркалення в рівнях, темпах зростання, абсолютних величинах конкретних показників або цілої групи економічних ознак. Розрізняють фактори 1-го, 2-го, ..., n-го порядку. Причому кожний подальший акумулює вплив факторів більш низького порядку. В економічному аналізі широко поширено поняття «показник фактора». Це означає, що даний показник можна розглядати як фактор, визначальне значення іншого показника, але більш високого порядку. Тому чим вищий порядок аналізованого показника, тим більше число факторів визначає його кількісне значення.

До числа економічних ознак вищого порядку належать прибуток і рівень рентабельності виробництва. При аналізі цих показників необхідно знати всі можливі фактори, що впливають на їх величину, володіти методикою розрахунку впливу цих факторів на узагальнюючі показники ефективності.

Через управління цими факторами на підприємстві можна створити механізм пошуку резервів збільшення прибутку і досягнення необхідного рівня рентабельності. Розмаїття

факторів, що впливають на прибуток і рентабельність, вимагає їх класифікації, яка відіграє важливу роль при визначенні основних напрямів пошуку резервів підвищення ефективності господарювання.

Фактори, які впливають на прибуток, можуть класифікуватися за різними ознаками, але основною класифікаційною ознакою можна вважати поділ усіх чинників на внутрішні і зовнішні. Внутрішні фактори поділяються на основні та неосновні. До основних внутрішніх факторів, які залежать від роботи підприємства, відносяться такі:

- обсяг продажу продукції (при постійній частці прибутку в ціні товару зростання обсягу продажу товарів дозволяє отримувати великий прибуток);
- товарна структура продукції (розширення асортименту сприяє зростанню обсягу продажів);
- організація руху товару (прискорене просування продукції на ринки збуту сприяє збільшенню обсягу реалізації і одночасно зниженню поточних витрат);
- організація процесу продажу товарів;
- чисельність і склад працівників (достатня чисельність при певному рівні технічної озброєності праці дозволяє повною мірою реалізувати виробничу програму підприємства);
- форми і системи економічного стимулювання праці працівників;
- продуктивність праці працівників підприємства;
- дотримання темпів зростання виробництва (реалізації) і оплати праці;
- фондоозброєність і технічна озброєність праці працівників;
- стан матеріально-технічної бази підприємства;
- моральний і фізичний знос основних фондів (використання фізично зношених основних фондів, морально застарілого устаткування не дозволить підприємству розраховувати на збільшення обсягів виробництва і випуск тієї продукції, що відповідає сучасним вимогам);
- фондовіддача;
- склад і структура оборотних коштів;
- вживаний порядок ціноутворення;
- організація роботи щодо стягнення дебіторської заборгованості;
- режим економії (здійснення належного режиму економії дозволяє знижувати поточні витрати підприємств);
- ділова репутація (хороша ділова репутація підприємства є позитивним уявленням, що сформувалося у споживачів про потенційні можливості підприємства).

Внутрішньовиробничі фактори є первинними і основними чинниками зростання прибутку. З підвищенням ефективності використання саме цих видів ресурсів зв’язана інтенсифікація виробництва, тому що елементи процесу виробництва одночасно і в повному обсязі беруть участь у створенні продукту, але по-різному в утворенні його вартості.

Засоби праці переносять свою вартість на готовий продукт поступово, але в міру зношення, а предмети праці в живу працю – одноразово.

Неосновні фактори пов’язані з порушенням господарської дисципліни (порушення умов праці та вимог до якості продукції, які ведуть до штрафів і економічних санкцій). Внутрішні фактори є суб'єктивними. Їх особливістю є те, що вони можуть певним чином регулювати вплив зовнішніх чинників.

Зокрема, такий фактор, як облікова політика дає можливість підприємству обирати методи обліку, які спричиняють істотний вплив на фінансові результати (методи оцінки запасів, амортизації, розподіл витрат і доходів між звітними періодами, порядок регулювання сумнівної заборгованості тощо), тим самим регулюючи розмір прибутку до оподаткування [3, с.307].

Зовнішні фактори – це ті, які не залежать від роботи підприємства. До них належать:

- ємкість ринку;
- розвиток конкуренції;
- розмір цін, що встановлюються постачальниками;
- ціни і тарифи на транспортні послуги, ремонтне, комунальне господарства, енергоносії;
- розвиток профспілкового руху;
- регулювання державою діяльності підприємств;
- рівень інфляції, яка збільшує ризик знецінення майбутніх доходів.

До зовнішніх факторів формування прибутку відносять природні умови. Цей фактор має особливо велике значення в харчовій промисловості країни: якщо в сільському господарстві через несприятливі природні умови зменшується врожай, то через це зростають ціни на сировину переробних підприємств.

Також до зовнішніх факторів можна віднести накази вищого керівництва. Це актуально, коли підприємство входить до складу об'єднання підприємств і нижче стоячі ланки не можуть вплинути на рішення вищого керівництва.

Однак одною з основних груп зовнішніх факторів є фактори пов'язані з державним регулюванням цін, тарифів, податкових ставок, нормативів, штрафних санкцій.

У класифікації Д. Астринського серед розмаїття зовнішніх факторів виділяються такі чинники [4, с.57]:

1. Ступінь політичної стабільності.
2. Стан економіки держави.
3. Демографічна ситуація в країні.
4. Кон'юнктура ринку, у тому числі ринку споживчих товарів.
5. Темпи інфляції.
6. Ставка відсотка за кредит.
7. Державне регулювання економіки.
8. Платоспроможний попит споживачів (динаміка й коливання платоспроможного попиту визначає стабільність одержання торгівельного виторгу).
9. Ціни, встановлені постачальниками товарів (підвищення закупівельних цін не завжди супроводжується адекватним підвищенням продажних цін). Роздрібні торговельні підприємства частину підвищення цін постачальниками найчастіше компенсують за рахунок зниження частки власного прибутку в роздрібній ціні товарів. Підвищення ж цін на послуги транспортних підприємств, комунального господарства й інших аналогічних підприємств прямо збільшує поточні витрати торгівельного підприємства, тим самим зменшуючи прибуток.
10. Податкова й кредитна політика держави.
11. Розвиток діяльності громадських організацій споживачів товарів і послуг.
12. Розвиток профспілкового руху.
13. Економічні умови господарювання.
14. Місткість ринку.

До внутрішніх факторів відносяться:

1. Обсяг валового доходу.
2. Продуктивність праці.
3. Швидкість обігу товарів.
4. Наявність власних оборотних коштів.
5. Ефективність використання основних фондів.
6. Обсяг роздрібного товарообігу (при незмінній частці прибутку в ціні товару ріст обсягу продажу дозволяє збільшити суму прибутку). При нарощуванні обсягу товарообігу необхідно пам'ятати про його структуру, оскільки прибутковість тих або інших товарних груп різна. Зрозуміло, що не можна віддавати перевагу тільки високорентабельним

товарам, лише раціоналізація структури товарообігу дозволить досягти нормального рівня прибутку.

7. Порядок ціноутворення – важливо вибрати правильну комерційну стратегію, тому що ріст частки прибутку в складі торговельної надбавки може призвести до зниження обсягу реалізації товарів через високі ціни. Але логічним наслідком може стати в деяких випадках зниження рівня торговельної надбавки для прискорення реалізації товарів (наприклад, диференційована уцінка товарів, у тому числі сезонна, святкова або разова). Це дозволить збільшити суму прибутку за рахунок обсягу товарообігу й за рахунок прискорення оборотності оборотних коштів: чим менше строк реалізації товарів, тим більшу суму прибутку одержує підприємство в одиницю часу.
8. Рівень витрат обігу – при незмінній величині торговельної надбавки за рахунок зниження витрат підприємства можна збільшити суму одержуваного прибутку. Здійснення режиму економії дозволяє знижувати поточні витрати підприємства. При цьому необхідно враховувати, що під режимом економії розуміється не абсолютне, а відносне зниження витрат обігу.
9. Структура товарної продукції може мати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшиться частка більш рентабельних видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зросте, і навпаки, при збільшенні питомої ваги низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.
10. Засоби праці.
11. Предмети праці.
12. Трудові ресурси.

Внутрішні фактори можна розділити на виробничі та невиробничі, а виробничі, в свою чергу, включають екстенсивні та інтенсивні фактори, які використовуються для поглибленого аналізу [5].

Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсяг засобів і предметів праці, фінансові ресурси, час роботи обладнання, чисельність персоналу, фонд робочого часу.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, використання прогресивних видів матеріалів, модифікацію технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних засобів, підвищення класифікації і продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості й матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці і ефективного використання фінансових ресурсів.

У процесі здійснення господарської діяльності підприємства, пов'язаної з виробництвом, реалізацією продукції і отриманням прибутку ці фактори знаходяться в тісному взаємозв'язку і залежності. До невиробничих факторів відносять постачальницько-збутову і природоохоронну діяльність, соціальні умови праці та побуту.

Первинні чинники виробництва впливають на прибуток через системи узагальнюючих показників більш високого порядку чинників. Ці показники відображають, з одного боку, обсяг і ефективність використання авансованих засобів, тобто засобів, що повністю беруть участь у створенні продукції, а з іншого боку – величину і ефективність використання їх спожитої частини, що бере участь у формуванні собівартості.

Групи факторів знаходяться у взаємозв’язку між собою та з іншими чинниками. Цей взаємозв’язок розглянутий Ю. І. Продіус [6, с.286]. Наприклад, питома витрата матеріалів і палива залежить від технічного рівня виробництва, стану основних фондів. Ціни на матеріали і паливо залежать від територіального розміщення постачальників. На продуктивність праці впливає велике число чинників, але укрупнено вона може розглядатися як добуток фондоозброєності та фондовіддачі.

Структура витрат знаходиться під дією всіх факторів, як визначають окремі види витрат.

Крім того, чинники і результат їх взаємодії іноді міняються місцями, наприклад, фондовіддача може виступати, з одного боку, як узагальнюючий результативний показник, а з іншого – як частинний фактор, що впливає на рівень рентабельності.

В економічній літературі зустрічається думка, що на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають:

- ефективність фінансово-господарської діяльності;
- сфера діяльності;
- галузь економіки;
- установлені законодавством умови обліку фінансових результатів [7, с.14].

Зміни в обсягах прибутку підприємств свідчать про складні процеси, що відбуваються в окремих галузях економіки країни і пов’язані зі зміною обсягів виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг); зміною ефективності господарювання; розвитком ринкових відносин, ціноутворенням.

С. Н. Івашковський пропонує класифікацію факторів, що впливають на розмір прибутку [8, с.76]. Він виділяє три групи факторів прибутку:

- у сфері виробництва: його обсяг, якість продукції, асортимент, рівень оптових цін і т.д.;
- у сфері обігу: організація оперативної роботи з реалізації продукції, дотримання умов договорів, взаємозв'язок зі споживачами і т.д.;
- фактори, що не залежать від діяльності підприємства: перебої в матеріально-технічному постачанні, несвоєчасна подача транспорту під відвантаження готової продукції й ін.

Недоліком концепції С. Н. Івашковського є те, що вона не дозволяє правильно оцінити сформовану ситуацію, стан підприємства на ринку, фінансове становище підприємства й, отже, не сприяє прийняттю ефективного управлінського рішення з метою збільшення прибутку. Класифікація факторів С. Н. Івашковського, розглянута вище, на думку авторів, не повною мірою показує градацію факторів прибутку.

На думку Є. С. Стоянової, на величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Ці фактори можна розділити на дві великі групи: зовнішні, які не залежать від підприємства, і внутрішні, на які підприємство може впливати [9, с.76].

Взаємозалежні чинники, також як і основні, сильно впливають на величину прибутку. Ці чинники не випадково отримали таку назву. Їх особливість полягає в тому, що кожний з них в якійсь мірі впливає або випробовує вплив інших чинників з цієї групи. Тому, розділивши підсистему взаємозалежних чинників на окремі елементи – показники, можна виявити ступінь впливу кожного з них на прибуток на основі застосування методів і прийомів економіко-математичного аналізу.

Проаналізувавими класифікації чинників прибутку різноманітних авторів, автори приходять до висновку, що класифікація, яка представлена Ю. І. Продіус, є досить повною та змістовною [6, с. 267] .

У цілому дослідники погоджуються з класифікаціями різних авторів, але вони не розглядають фактори, які впливають на прибуток в залежності від видів діяльності підприємства. Як було зазначено вище, показником, який характеризує результати від основної діяльності, є прибуток від реалізації.

На прибуток від реалізації продукції впливають чотири основні фактори першого рівня:

- обсяг реалізації продукції (обсяг виробництва, залишки запасів продукції, кон’юнктура ринку, ринки збуту);
- собівартість продукції (рівень витрат на окремі вироби, ціна на матеріали,

адміністративні витрати, витрати на збут);
- структура реалізації (кон'юнктура ринку, ринки збуту);
- ціна на реалізацію продукції (якість продукції, терміни реалізації, кон'юнктура ринку, ринки збуту, рівень інфляції).

Показник «валовий прибуток» є повним показником діяльності підприємства. У його складі враховується прибуток від усіх видів діяльності. Цей показник використовується для оцінки виконання програм виробництва і розрахунку завантаження виробничих потужностей [7, с. 20].

На зміну суми валового прибутку впливає низка факторів, основними з яких є:
- обсяг реалізації продукції (обсяг виробництва, залишки запасів продукції, кон'юнктура ринку, ринки збуту);
- структура реалізації (кон'юнктура ринку, ринки збуту);
- рівень витрат на 1 грн. реалізованої продукції (рівень витрат на окремі вироби, ціна на матеріали).

Факторами, які впливають на прибуток від операційної діяльності, є:
- доходи (витрати) від реалізації інших оборотних активів;
- доходи (витрати) від реалізації іноземної валюти;
- доходи (витрати) від операційної оренди;
- дохід від списання кредиторської заборгованості;
- нестачі та втрати від псування цінностей;
- дохід (витрати) від штрафів, пені, неустойки;
- втрати від знецінення запасів;
- витрати на дослідження та розробки;
- доходи від повернення безнадійних боргів;
- доходи (витрати) від списаних раніше активів;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут.

До складу чинників, які впливають на фінансові результати від інвестиційної і фінансової діяльності, відносять:
- доходи (витрати) від реалізації фінансових інвестицій;
- доходи (витрати) від реалізації майнових комплексів;
- доходи (витрати) від реалізації необоротних активів;
- дохід безоплатно одержаних активів;
- доходи (витрати) від неопераційної курсової різниці;
- дивіденди отримані та сплачені;
- інші доходи (витрати) від фінансових операцій;
- втрати від уцінки необоротних активів тощо.

Поряд із розглянутими факторами формування прибутку слід досліджувати і специфічні фактори, до яких відносять леверидж, облікову політику.

Леверидж в економіці визначається як чинник, незначна зміна якого може привести до суттєвих змін результативного показника, тобто це потенційна можливість впливати на прибуток шляхом відповідної зміни деяких факторів.

Виробничий леверидж надає можливість впливати на формування прибутку від основної діяльності за рахунок зміни обсягу виробництва або реалізації продукції (робіт, послуг) і питомої ваги умовно постійних та умовно змінних витрат у собівартості.

Тобто зростання обсягу виробництва (реалізації) зменшує рівень постійних витрат на одиницю продукції та збільшує прибуток на одиницю, що врешті відобразиться на обсягу та структурі основних та оборотних засобів і ефективності їх використання.

Фінансовий леверидж тісно пов'язаний з фінансовою діяльністю підприємства.

За допомогою фінансового левериджу можна оптимізувати співвідношення між власними та залученими ресурсами та визначити їх вплив на прибуток. Цей важіль показує, у скільки разів чистий прибуток перевищує прибуток від звичайної діяльності до оподаткування.

Як було сказано раніше, облікова політика також впливає на формування прибутку підприємства, тобто:

- використання методу прискореної амортизації, що дає можливість прискорено оновлювати основні засоби;
- зміна методу погашення вартості малоцінних і швидкозношуваних предметів;
- використання різних методів оцінки виробничих запасів (ФІФО, середньозваженої собівартості);
- регулювання методу оцінки незавершеного виробництва: за вартістю прямих витрат; за вартістю сировини, матеріалів і напівфабрикатів; за фактичною собівартістю;
- використання різних методів визначення прибутку від реалізації (робіт, послуг).

Висновки і перспективи подальших розробок. На величину прибутку підприємства впливає велика кількість різноманітних факторів. Основу класифікації чинників прибутку складає їх поділ на зовнішні та внутрішні.

Найбільший інтерес для вивчення складають внутрішні чинники, бо саме на них підприємство може впливати безпосередньо, й саме вони є найголовнішими важелями впливу на формування прибутку підприємства.

Їх глибоке дослідження є основою для прийняття управлінських рішень у сфері управління прибутком.

Список використаної літератури

1. Ванина Н. Анализ финансового состояния предприятия / Н. Ванина. – Харьков: Консульт, 2009. – 143 с.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3. «Звіт про фінансові результати»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87 // Галицькі контракти. – 1999. – № 32. – С. 18–19
3. Економічний аналіз / за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. – Житомир : ПП «Рута», 2003. – 680 с.
4. Астринский Д. Экономический анализ финансового положения предприятия / Д. Астринский // Экономист. – 2000. – № 12. – С. 53–59.
5. Осипов П. В. Интегральный производственный потенциал пищевой промышленности / П. В. Осипов. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2004. – 289 с.
6. Продиус Ю. И. Экономика предприятия / Ю. И. Продиус. – Одесса: Черноморье, 2002. – 414 с.
7. Методичні рекомендації оцінки впливу змін економічних факторів на результативні показники прибутку, рентабельності виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) / Н. М. Григор, О. В. Крехівський, Н. Л. Ніколаєнко, Т. Г. Байдаченко, А. І. Тарасова, М. С. Чернопащенко. – К. : ДП ДІКТЕД, 2007. – 140 с.
8. Ивашковский С. Н. Экономика: Микро и макроанализ: [учебно-практ. пособ.] / С. Н. Ивашковский. – М. : Дело, 1999. – 360 с.
9. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2003. – 656 с.

Прийнято до друку 02.08.2011

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І РЕГІОНІВ

УДК 338.2

Андрєєва Н.М., Золотов В.І., Шунтова С.Г.

ДІАГНОСТИКА ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

Розглянуто теоретичні аспекти та сутність діагностики регіонального розвитку. Визначено основні фактори, що негативно впливають на соціально-економічні показники Одеського регіону. Обґрунтовано заходи, які повинні стати пріоритетними для подолання кризових ситуацій в регіоні. Висловлено пропозиції щодо розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону.

The theoretical aspects and the essence of diagnostics of regional development are considered. The main factors negatively influencing the socio-economic indicators of the Odessa region are found out. The activities, which should become a priority for overcoming of crisis situations in the region are grounded. Suggestions on the development of foreign economic activity of the region are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реформування економіки України почалося і продовжується на фоні глибокої системної кризи всіх її сфер і галузей. Низька ефективність, відсутність дієвих стимулів підприємницької активності, значні структурні диспропорції, низький рівень конкурентоспроможності вітчизняних товарів на зовнішньому і внутрішньому ринках, соціальні і екологічні кризові явища – далеко не повний перелік реалій, які характеризують сучасний стан української економіки.

Якщо враховувати систематичну політичну нестабільність, неврегульованість законодавчої бази, кризу ринкових реформ, відсутність рівності прав, зобов'язань і відповідальності між підприємницькими структурами різних форм власності, наявність корупційних схем, що істотно впливає на поведінку підприємців, то особливо актуальним стає питання про антикризову політику, що має бути реалізована на державному, регіональному і локальному рівнях управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зарубіжні дослідження проблематики антикризового управління досягли значних успіхів в розробці концепції антикризового управління, категоріального апарату, сутності, механізмів і технологій, методів і методик. Цей теоретичний і практичний досвід необхідно використовувати у вітчизняній науці у сфері проблематики антикризового управління на державному, регіональному і локальному рівнях управління. У даний час з'являється велика кількість вітчизняних публікацій академічної і прикладної спрямованості, які висвічують специфічну проблематику антикризового управління на сучасному етапі трансформації української економіки (Н. М. Андрєєва [1, с.55-68], Б. В. Буркинський [2, с.178-195], С. К. Харічков [3, с.87-103; 4, с.254-269], А. І. Ковальов [5, с.245-257] та багато інших).

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на достатньо велику кількість існуючих досі, невирішеними є проблеми розробки теоретико-методологічних засад діагностики антикризового управління та розробка антикризових заходів на регіональному рівні. При цьому треба зазначити, що для вибору оптимальної антикризової стратегії регіону найбільш важливою є типологія діагностики його соціально-економічного розвитку на підґрунті оцінки тенденцій та аналізу його соціо-економічного стану.

Постановка завдання. Метою статті є діагностування соціоекономічного стану Одеського регіону, виявити на його підґрунті підпроблеми, що потребують вирішення та розробити напрями щодо подолання кризових проявів на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегічного курсу економічного і соціального розвитку України має базуватися, перш за все, на промисловому зростанні вітчизняної економіки. Тільки реалізація такого курсу на основі нової промислової доктрини дозволить вивести Україну на рівень розвинутих держав.

На сучасному етапі економічних перетворень наша країна у своєму розвитку перебуває на стадії, що відповідає низькому рівню конкурентоспроможності економіки. Важливим фактором оздоровлення національної політики може стати істотне розширення зовнішньої торгівлі. Цей фактор має особливе значення, тому що дозволяє прискорити ринкову трансформацію економіки, вихід на світовий товарний ринок і створення валютних резервів, необхідних для модернізації й структурної перебудови виробництва.

Разом з тим, тільки торгівля не може зробити економіку конкурентноспроможною. Конкурентоспроможність – це комплексна категорія, її переваги остаточно реалізуються в торгівлі, але базис конкурентних переваг створюється у всіх галузях суспільного виробництва. Одним із шляхів часткового рішення проблеми є цільова підтримка високотехнологічних і промислових виробництв.

При всій складності проблем розвитку ринкових відносин як у країні в цілому, так і в окремих регіонах, для їх вирішення необхідно сконцентрувати увагу і сили на розвитку регіональних ринків, тобто на пожвавленні виробництва та внутрішнього попиту на вироблену продукцію, удосконаленні нормативно-правової бази і діяльності органів управління.

Необхідні концепція і стратегія створення розумно керованого і збалансованого ринку. Вибір антикризової стратегії розвитку потребує попередньої діагностики, яка дозволить правильно визначити проблеми, що призвели до кризового стану та обґрунтувати пріоритетні напрямки подальшого розвитку.

Сучасний стан розробки теоретичного і науково-методичного забезпечення діагностики кризового процесу характеризується різноманітністю підходів і інструментарію його проведення. Само поняття «діагностика» (від грецького – здатний розпізнавати) достатньо широко використовується в різних галузях науки. У економіці цей термін використовується для встановлення і вивчення ознак, що характеризують певний стан систем, для прогнозування можливих відхилень і запобіганнь порушенням нормального режиму їх роботи, діяльності.

Так, Н. М. Андрєєва, С. К. Харічков під діагнозом розуміють дослідження суті і особливості проблеми на основі всеосяжного аналізу, використовуючи певний набір принципів і методів його проведення.

Дуже часто категорію діагностики асоціюють з аналізом економічної сфери господарювання. Проте поняття діагностики є ширшим і складнішим. Тому в науковій літературі в даний час категорію економічної діагностики виділяють окремо. У роботах окремих дослідників визначаються специфічні ознаки економічної діагностики. Так, В. М. Новіков [6, с.55] констатує, що мета економічної діагностики складається з контролю пропорцій і темпів економічних категорій у процесі виробництва. У своїх дослідженнях він наводить такі принципи формування систем економічної діагностики:

- інформація, що використовується на будь-яких рівнях агрегації повинна базуватися на даних оперативного, бухгалтерського і статистичного обліку. Умовою використання інформації є повний розподіл вартісної структури продукту, робіт і послуг на її складові;
- необхідність підтримки пропорційності структурних складових і їх совокупностей у вартості (ціні);
- базування операційного підходу на використанні динамічних характеристик аналізованих показників оцінки ефективності розвитку діяльності і регулювання прискорення економічного зростання;
- отримання однозначних висновків на основі підсумовування результативної інформації про характер економічних процесів і динаміки показників, що аналізуються як по окремих ознаках, так і по їх сукупності.

Узагальнені дані принципи мають такий вигляд:

- достовірність і повнота інформації;
- пропорційна і цінова визначеність;
- визначеність базового ряду показників діяльності суб'єкта;
- визначеність динамічних характеристик вибраних показників і регулювання прискорення економічного зростання;
- отримання узагальнених висновків.

Більш глибоке бачення категорії «діагностика» представлене в дослідженнях О. Г. Дмітрієвої [7, с.26]. Як стверджує автор, діагностика не обмежується тільки аналізом об'єкта, а використовує разом з аналітичною і синтетичну діяльність. Головне завдання діагнозу – це встановлення внутрішнього стану об'єкта.

Реалізація процесу діагностики повинна здійснюватися не стільки на основі практичного вивчення об'єкта, скільки на основі результатів безпосередніх розумових операцій аналізу і синтезу, оскільки будь-який вид аналізу допускає синтез, і навпаки. Завдання діагнозу тісно переплітаються з іншими завданнями – прогнозу, передбачення, аналізу походження. У економічній діагностиці часто прогноз дозволяє уточнити діагноз. І в той же час, діагностика є початковим моментом прогнозу, оскільки без чіткої і достовірної констатації сформованого положення неможливо оцінити варіанти розвитку об'єкта.

Згідно здослідженням А. І. Ковальова [5, с.16], відмінною рисою діагностики є – оцінка ситуації в конкретний момент часу, виявлення відхилень і визначення причин, що викликають ці відхилення, тобто виявлення причинно-наслідкових зв'язків і залежностей.

Класифікацію загальних форм діагнозу і підходи до діагностики запропоновані О. Г. Дмітрієвою при дослідженні економічної діагностики та представлену в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація форм діагнозу і підходів до діагностики (згідно О. Г. Дмітрієвої)

Критерії класифікації	Форми діагнозу			
Форми результату діагнозу	Діагноз, що встановлює відхилення від норми	Діагноз, об'єкт, що відноситься, до певної групи, класу, типи	Діагноз, що базується на описі унікального з'єднання характеристик	
Підходи до діагнозу	Діагноз за наявності моделі	Діагноз за наявності парадигми розвитку	Діагноз за відсутності моделі	Діагноз за відсутності парадигми розвитку
Динамічні якості діагнозу	Діагноз в статиці		Діагноз в динаміці	
Форми організації процесу діагнозу	Аналітична діагностика	Експертна діагностика	Моделювання	

Залежно від динамічних завдань діагнозу, автор пропонує розрізняти діагностику статичного стану і діагностику процесу.

У рамках діагностики стани визначають положення ресурсного потенціалу (об'єкту) на даний період, визначають модель економіки і соціально-економічної поведінки (для суб'єкта).

При діагностиці процесу визначають траєкторію розвитку, з'ясовують внутрішній стан об'єкту; виділяють ендогенні і екзогенні чинники, які вплинули на існуючу ситуацію.

Проведення діагностики доцільно проводити в рамках конкретної регіональної системи, що і було реалізовано авторами далі в рамках справжнього дослідження.

У науковій літературі для діагностики систем природокористування в рамках окремих територій М. Д. Балджі і С. К.Харічковим [3, с.22-30] запропоновано таку класифікаційну систему:

1. Експрес-діагностика проводиться для отримання невеликої кількості ключових, найбільш інформативних показників. Це попередній аналіз, який оцінює динаміку зміни основних показників, які характеризують ту або іншу територію. При експрес-діагностиці доцільним є проведення SWOT-анализу з виявленням позитивних, негативних, перспективних і небезпечних елементів комплексного природокористування до певного об'єкта.

2. Видова діагностика полягає в розгляді окремих проблемних питань або локальному аналізі певних ресурсів.

3. Комплексна діагностика – це оцінка і аналіз всіх природно-кліматичних ресурсів території на основі багаторівневих висновків про перспективний розвиток територій, що охоплюють різні галузі економіки. Системна діагностика може бути продовженням комплексної діагностики. У її рамках розглядаються території як багатокомпонентна і багаторівнева система.

При розгляді діагностики антикризового управління регіоном є доцільним розглядати її в рамках трьох складових: економічною, екологічною і соціальною, як похідній перших двох.

Діагностика економічної складової в даному випадку повинна охоплювати характеристику економічного і природно-ресурсного потенціалу, рівнів їх використання, показники розвитку галузей промисловості, сільського господарства і сфери послуг, аналіз ринкової структури.

Діагностика екологічної складової включає аналіз критичних показників забруднення атмосферного повітря, гідросфери, показників забезпеченості регіону природними ресурсами, наявність відходів і так далі

Діагностика соціальної складової включає дослідження демографічної структури, а саме: критичних демографічних коливань (зростання або скорочення) або нестабільних їх станів і їх порівняння з іншими об'єктами; негативні тенденції в міграційних процесах (внутрішніх) і зовнішніх; стан і структура зайнятості населення; характеристика ринку праці (безробіття, трудові ресурси), а також соціальні показники: низький середній рівень доходів і так далі

Іноді дану тріаду діагностики доповнюють четвертою складовою – діагностикою ринкової структури регіону. Діагностика ринкової структури характеризується ємкістю ринків, оцінкою існуючого стану ринків і структурою власності, характерної конкретному регіону. Оцінка ринків досить добре розроблена в маркетингових дослідженнях. Стосовно практичного освітлення результатів проведення діагностики даного аспекту антикризового управління регіоном автори розглянуть ці питання детальніше далі на прикладі Одеського регіону. Саме за період найбільш гострого впливу фінансової кризи на економіку регіону.

Характеризуючи економіку області, слід зазначити, що Одещина є приморським та прикордонним регіоном України, який розташований на перетині найважливіших міжнародних шляхів і має при цьому найбільшу серед областей України територію (33,4 тис. кв. км). Структура показників, яка дає можливість комплексно оцінити розвиток територій, а саме валового регіонального продукту та валової доданої вартості, має суттєві відмінності у порівнянні з іншими регіонами. Традиційно найбільша питома вага припадає на галузі, які виробляють послуги, а саме: транспорт (на території області розташовано 8 портів, розгалужена мережа автошляхів), зв'язок, торгівля та готельно-ресторанне господарство. Аналіз динаміки змін валової доданої вартості Одещини та її структури за останні роки засвідчив, що поступово сфера послуг збільшує свою частку.

За результатами комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України область за 2008 рік посіла загальне 6 місце серед регіонів, у тому числі у сфері реального сектора економіки – 1 місце, у сфері споживчого ринку – 5 місце.

Станом на 1 січня 2009 року прибутково працювало 64,8% підприємств та організацій області, сума одержаного ними прибутку становила 5293,2 млн. грн. Прибуткова робота господарського комплексу області позитивно вплинула на виконання показників наповнення державного та місцевого бюджетів.

Одним із основних критеріїв економічного стану області у 2008 році є динаміка розвитку промислового сектора. Сприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура для експорту, високий рівень внутрішнього інвестиційного та споживчого попиту сприяли нарощуванню обсягів виробництва ряду підприємств області у 2008 році і досягненню значно вищих економічних результатів, ніж у цілому в Україні (обсяги промислового виробництва по області зросли на 27,6%, по Україні – зменшились на 3,1%).

Завдяки прискоренню розвитку наукоємних виробництв, проведенню інноваційних змін, реалізації програм розвитку та технічного переобладнання на провідних підприємствах зросло виробництво в добувній (на 6,4%) та переробній промисловості (на 28,3%), в тому числі целюлозно-паперового виробництва, видавничої діяльності (на 3,9%), машинобудування (на 3,8%), хімічної та нафтохімічної промисловості (на 0,6%), з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (на 6,3%).

За 2008 рік зростання виробництва отримано в галузях, продукція яких мала інвестиційне спрямування, а саме в машинобудуванні, приріст обсягів виробництва у порівнянні з минулим роком становить 3,8%. Частка машинобудівної галузі в загальному обсязі реалізованої продукції становила 21,9%. До зменшення у 2008 році обсягів металургійного виробництва на 14,9% призвело падіння попиту і цін на продукцію на зовнішніх ринках (через конкуренцію з боку російських і китайських товаровиробників) та зниження обсягів робіт в будівельній галузі через ці ж причини не досягнуто рівня 2007 року у виробництві інших неметалевих мінеральних виробів, зокрема будівельних матеріалів, обсяги виробництва скоротилися на 13,8%.

На зниження показників у легкій промисловості (на 5,8%) значною мірою вплинули проблеми в діяльності фінансово-кредитної сфери, зростання цін на енергоносії, падіння попиту на продукцію на зовнішніх ринках. Через складну ситуацію із забезпеченням переробних підприємств сировиною, високі закупівельні ціни та зниження попиту на готову продукцію зменшилося виробництво продуктів харчування (на 19,6%).

Робота підприємств морегосподарського комплексу області була спрямована на розвиток потужностей з переробки вантажів, у першу чергу – контейнерних, затвердження позицій портів області на міжнародному ринку контейнерних перевезень. За 2008 рік обсяг переробки вантажів торговельними та рибним портами, а також причальними комплексами області становив 101,4 млн. тонн вантажів (108,5% до показника 2007 року). Кількість оброблених суден у морських торговельних портах становила 16,1 тис. одиниць, серед яких 12,0 тис. одиниць – іноземних власників та фрахтувальників.

Зберігалася позитивна тенденція нарощування обсягів іноземних інвестицій в економіку області. Протягом 2008 року в економіку області іноземними інвесторами вкладено 244,6 млн. дол. США прямих інвестицій. Найбільш інвестиційно привабливими для іноземного капіталу у 2008 році були підприємства, які працювали за такими видами економічної діяльності, як: будівництво (за аналізований період приріст прямих іноземних інвестицій становив 31,7% або 21,2 млн. дол. США); операції з нерухомим майном (8,2% або 5,5 млн. дол. США); оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі (13,0% або 10,8 млн. дол. США); машинобудування (збільшення у 3,4 рази або на 25,6 млн. дол. США); фінансова діяльність (у 1,9 рази або на 57,2 млн. дол. США). Обсяг експорту товарів та послуг склав 3854,9 млн. дол. США і, порівняно з попереднім роком, зріс на 78,0%, імпорту –

відповідно – 6318,9 млн. дол. США та у 2,3 рази.

Перш за все наслідки впливу світової фінансової кризи позначилися на показниках промислового комплексу, на обсягах продукції промислового виробництва, особливо в галузях, залежних від споживання енергоресурсів, імпортної сировини, зовнішньої кон'юнктури споживання тощо. Підвищення вартості природного газу найбільше вплинуло на фінансовий стан підприємств, які мають високу частку вартості природного газу у собівартості виробленої продукції. Найбільш уразливими є хімічне виробництво, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів та металургійне виробництво.

Серед проблем, які більш впливатимуть на економічні показники регіону і які необхідно вирішувати, слід відмітити :

- обсяги інвестицій, в тому числі іноземних, не відповідають потребам регіону, не створено ефективно працюючої інфраструктури регіонального інвестиційного ринку;
- недостатнє фінансування цільових галузевих програм;
- постійне зростання цін на енергоносії;
- недостатньо ефективно працюють програми з енергозбереження;
- недостатня кількість інноваційно активних підприємств;
- значний рівень кількості збиткових підприємств;
- недостатній рівень росту реальних доходів населення через значне зростання індексу споживчих цін;
- залишається заборгованість з виплати заробітної плати;
- недосконалість структури зайнятості населення - дисбаланс між попитом та пропозиціями на ринку праці, наявність тіньової зайнятості;
- погіршення сальдо зовнішньої торгівлі регіону;
- невирішені соціальні проблеми села – безробіття, трудова міграція, занепад соціальної інфраструктури;
- значні проблеми в галузі тваринництва – скорочення поголів'я та зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції;
- неефективне використання земель сільськогосподарського призначення.

Розглянемо головні пріоритети розвитку області з метою виходу з кризового стану.

Забезпечення сталого функціонування промислового комплексу здійснюється шляхом: сприяння налагодженню стабільної роботи промислових підприємств; зростання конкурентоспроможності виробництва шляхом прискореного розвитку наукоємних і високотехнологічних видів промислової діяльності; інноваційно-технологічна модернізація з впровадженням сучасних досягнень вітчизняної і світової науки і техніки; реалізації енергозберігаючої моделі розвитку із застосування екологічно безпечних технологічних процесів; підвищення ефективності господарської діяльності промислових підприємств.

Використання транспортно–транзитного потенціалу області та розвиток регіональної інформатизаційної інфраструктури відбувається шляхом: початку будівництва автомобільної дороги міжнародного значення Одеса - Рені за новим напрямком; розвитку дорожньої галузі; подальшої розбудова глибоководного суднового ходу р. Дунай – Чорне море.

Підтримка аграрного сектора здійснюватиметься шляхом:

у галузі рослинництва:

- розповсюдження науково обґрунтованих систем землеробства, що дасть змогу підвищити родючість ґрунтів;
- застосування прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських культур;
- розвиток зрошуваного землеробства;
- впровадження нових елітних сортів і гібридів рослин.

у галузі тваринництва:

- підвищення продуктивності поголів'я та забезпечення необхідними кормами;
- підтримка крупно товарних сільськогосподарських підприємств.

Інвестиційна та зовнішньоекономічна діяльність здійснюватиметься шляхом:

- залучення вітчизняних та іноземних інвестицій за пріоритетними напрямами розвитку;
- розроблення нових інвестиційних проектів у пріоритетних сферах соціально-економічного розвитку;
- здійснення активної політики просування вітчизняних товарів та послуг на зовнішні ринки;
- збільшення обсягів експорту товарів та послуг.

Підтримка малого бізнесу в регіоні здійснюватиметься шляхом:

- виконання програм підтримки малого підприємництва в Одеській області;
- усунення зайвих регуляторних бар'єрів на шляху розвитку підприємництва;
- запровадження нових механізмів підтримки підприємництва, залучення громадських організацій підприємців до їх реалізації.

Забезпечення екологічної та техногенної безпеки в області здійснюватиметься шляхом:

- пошуку та забезпечення населення області якісною питною водою;
- розв'язання проблем поводження з відходами насамперед з токсичними та непридатними, а також забороненими для використання хімічними засобами захисту рослин;
- розробки науково обґрунтованих заходів зі створення системи інтегрованого управління природокористуванням в морський прибережній смузі Одеської області;
- збереження природно-заповідного фонду, біологічного та ландшафтного різноманіття, розвиток природно-заповідної справи, формування екологічної мережі.

Енергозбереження є одним із основних чинників зменшення фактичних витрат на одиницю продукції (робіт). Робота в цьому напрямку дає значний економічний ефект. Найважливішими заходами з вирішення проблем енергозбереження є:

- державна підтримка розроблення і впровадження енергозберігаючої техніки і обладнання;
- співпраця виробників і споживачів енергоресурсів з метою підвищення ефективності й ощадливості її використання;
- сприяння розвитку нетрадиційних джерел енергії.

Таким чином, втілення заходів з енергозбереження та економія усіх видів сировини стає першочерговим завданням для промислового комплексу області, що дасть змогу знизити собівартість продукції підприємств.

Подолання диспропорцій соціально-економічного розвитку районів області шляхом створення умов для забезпечення сталого розвитку південно-західної частини та північних районів області, підвищення ефективності використання їх природно-ресурсного, людського та економічного потенціалу:

- виконання заходів Програми комплексного розвитку Українського Придунав'я на 2004–2011 роки;
- розробка обласної програми забезпечення сталого розвитку північних районів області.

Для покращення результатів роботи промислового комплексу важливого значення набуває завдання збільшення внутрішнього споживання металопродукції, пожвавлення внутрішнього попиту на металосировину, що дозволить суттєво зменшити рівень залежності від зовнішніх ринків.

У транспортній галузі, відповідно до Програми комплексного розвитку Українського Придунав`я на 2004–2011 роки, для відновлення судноплавства на українській ділянці дельти Дунаю, а також для створення позитивного іміджу України як транзитної держави, необхідно проводити подальшу розбудову глибоководного суднового ходу р. Дунай – Чорне море.

Відсутність у державі та, зокрема в регіоні, достатніх обсягів вільних фінансових ресурсів, а також недостатній рівень внутрішніх заощаджень гальмують динамічний розвиток економіки. В умовах гострої нестачі інвестиційних ресурсів в Україні одним з ключових завдань регіональної політики є залучення додаткових іноземних інвестицій в реальний сектор економіки.

Згідно прогнозу серед перспективних галузей економіки з точки зору залучення іноземних інвестицій можна визначити: торгівлю, діяльність готелів та ресторанів, сільське господарство, операції з нерухомістю, а також надання послуг.

Пріоритетами зовнішньоекономічної діяльності області є розвиток співробітництва з сусідніми державами, збагачення змісту підписаних міжрегіональних угод, створення сприятливих умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі щодо залучення іноземних інвестицій в економіку регіону, реалізація спільних міжнародних проектів та програм.

Особливу увагу слід приділити розвитку експортного потенціалу регіону. В умовах повноправного членства України в СОТ при складному фінансово-економічному становищі у світовій економіці необхідно приділити якомога більше уваги питанням фінансової підтримки регіональних товаровиробників-експортерів, підвищенню рівня інвестиційної привабливості Одеської області, реалізувати нові інвестиційні проекти, а також сприяти залученню іноземного капіталу в економіку регіону.

Очікувані результати від впровадження указаних заходів:

- зростання загального обсягу експорту Одеської області до країн світу;
- збільшення питомої ваги у товарному експорті регіону продукції з високим ступенем обробки;
- покращення коефіцієнту покриття експортом імпорту;
- збільшення питомої ваги Одеської області у загальному обсязі товарного експорту країни;.
- збільшення обсягів залучення іноземних інвестицій.

Підтримка малого підприємництва полягає в спрощенні процедур входження в бізнес, усуненні зайвих регуляторних бар'єрів на шляху розвитку підприємництва, удосконаленні дозвільної системи у сфері господарської діяльності та реалізації механізмів фінансово-кредитної підтримки суб'єктів малого бізнесу.

Інструментом реалізації на регіональному рівні державної політики розвитку малого підприємництва є підтримка малого підприємництва шляхом удосконалення нормативно-правового регулювання підприємницької діяльності, фінансово-кредитної допомоги, інформаційного, ресурсного забезпечення та подальшому розвитку бізнес-інфраструктури.

Отримання дозволів є другою за складністю процедурою після оподаткування, що перешкоджають розвитку бізнесу. Активізація роботи органів місцевої влади з реалізації Закону «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності» дасть змогу поступово перейти від дозвільного до декларативного принципу започаткування підприємницької діяльності.

На сьогоднішній час питання енергозбереження та енергоефективності стоїть дуже гостро. В умовах фінансово-економічної кризи та ситуації з підвищенням ціни на природний газ назрів час для прийняття нових підходів та рішень. На даний час розроблено концепцію Програми енергоефективності Одеської області на 2009–2015 роки і розпочато розробку самої Програми. Концепція передбачає створення комунального підприємства, яке айматиметься енергоаудитом, впровадженням альтернативних джерел енергій, проводитиме освітні заходи з метою підвищення рівня досвідченості зацікавлених осіб.

Висновки і перспективи подальших розробок. Згідно проведених досліджень можна зробити висновки, що основною метою та цілями розвитку регіону є мінімізація впливу фінансово-економічної кризи на рівень добробуту та соціальної захищеності населення області, збереження належних умов для праці та гармонійного розвитку особистості на основі підтримки існуючого виробничого потенціалу області; підтримки тваринництва та переробки сільськогосподарської продукції; подолання диспропорцій соціально-економічного розвитку районів області.

Діагностика соціально-економічного стану розвитку Одеського регіону показала, що наслідки впливу світової фінансової кризи позначилися, в першу чергу, на показниках

промислового комплексу, на обсягах продукції промислового виробництва, особливо в галузях, залежних від споживання енергоресурсів, імпортної сировини, зовнішньої кон'юнктури споживання тощо.

Підвищення вартості природного газу найбільш вплинуло на фінансовий стан підприємств, які мають високу частку вартості природного газу у собівартості виробленої продукції. Найбільш уразливими стали хімічне виробництво, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів та металургійне виробництво.

Як перспективні заходи щодо оперативного реагування на прояви впливу світової фінансової кризи на реальні показники розвитку економіки регіону, слід відзначити утворення антикризових робочих груп або рад, які будуть здійснювати оперативний моніторинг показників фінансового та економічного секторів, що дозволить своєчасно реагувати на певні виклики та вживати відповідних заходів для вирішення проблемних питань на урядовому та місцевому рівнях. Основними напрямками діяльності антикризових рад можуть стати:

- збереження рівня життя населення області;
- розвиток внутрішнього ринку області й просування товарів та послуг на внутрішній ринок;
- пошук нових ринків збуту продукції та послуг підприємств регіону;
- максимальне використання транзитного потенціалу області;
- втілення заходів з енергозбереження;
- жорстка економія бюджетних ресурсів;
- підтримка агропромислового комплексу;
- стимулювання будівельної галузі;
- фінансова підтримка малого та середнього бізнесу.

Список використаної літератури

1. Андреева Н. Н. Ресурсно-экологическая безопасность предприятия: диагностика, стратегия, регулирование / Н. Н. Андреева, С. К. Харичков. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 1996. – 90 с.
2. Буркинський Б. В. Активизация инвестиционной деятельности в регионе / Б. В. Буркинський, Е. В. Молина. – Одесса, ИПРЭЭИ НАН Украины, 2003. – 494 с.
3. Балджи М. Д. Основи діагностики комплексного природокористування: регіональний вимір: [монографія] / М. Д. Балджи, С. К. Харічков. – Одеса, ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 144 с.
4. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуацій та рішення / Керівник авт. колективу: академік НАН України, д.е.н., проф. Б. В. Буркинський, д.е.н., проф. С. К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
5. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия / А. И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
6. Новиков В. М. Экономическая диагностика развития хозяйственных систем в рыночных условиях (на основе модели экономического роста) / В. М. Новиков. – Одесса, ОПУ, 1992. – 120 с.
7. Дмитриева О. Г. Региональная экономическая діагностика / О. Г. Дмитриева. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургского Университета экономики и финансов, 1992. – 274 с.

Прийнято до друку 16.05.2011

УДК 620.9:33

Башта О.І., Кувшинов В.В.

ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ГЕЛІОПРОФІЛЮ ДЛЯ АВТОНОМНОЇ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖНОЇ БУДОВИ

У статті надається економічне обґрунтування застосування комбінованих фотогеліопрофілей, що використовуються для забезпечення житлових будов тепловою і електричною енергією. Авторами приведено розрахунки економічної ефективності установок та зроблено відповідні висновки.

In the article economic justification is provided the application of combined photoheliumprofiles which are using for residential buildings heat and electricity. The calculation is adduced of economic efficiency installation by the author. Certain conclusions are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використання сонячних установок для забезпечення тепловою і електричною енергією автономного споживача є одним з перспективних напрямів ресурсо- і енергозбереження не тільки для території АР Крим, але і для більшості регіонів України. Для ефективнішого використання сонячної енергії можна використовувати комбіновані установки, що виробляють одночасно теплову і електричну енергію. Самі ж установки для економії матеріалів, площ і часу збірки можна поєднувати з дахом будівель і споруд. В результаті виходить, що при розробці проектів і будівництві автономних енергозбережних будинків в крівлю будівлі доцільно вбудовувати геліосистему для нагріву теплоносія з можливістю установки фотоелементів для вироблення електричної енергії.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кількість публікацій, присвячених сонячно-енергетичним системам із застосуванням одночасного теплового і фотоелектричного способу використання сонячної енергії, останнім часом різко збільшилася, відображаючи зростаючий інтерес до комбінованого виробництва тепла і електрики [1, с.114-120; 2, с.44-48; 3, с.227-231]. У роботі К. В. Кузнєцова [3, с.227-231] показано, що установки, які використовують лише фотоелектричне або тільки теплове перетворення сонячної енергії, найближчими роками досягнуть своїх граничних характеристик.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нові системи, що використовують одночасно обидва типа перетворення, як альтернатива традиційних установок, представляють більший інтерес для розробників нових технологій [4, с.44-47; 5, с.175-178]. Перехід на комбіновані системи означає перехід на новий ступінь розвитку технології геліотехніки з вищими характеристиками системи.

Постановка завдання. Метою дослідження було проведення техніко-економічного розрахунку комбінованого геліопрофіля для індивідуальної житлової будови. Не дивлячись на різноманіття різних видів сонячних установок для комбінованого вироблення теплової і електричної енергії, велика частина сучасних розробок складається з абсорбера, на приймальній панелі якого знаходяться сонячні елементи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Авторами пропонується використання суміщених геліосистем кількох видів (рис. 1, 2, 3). Ці розробки – фактично плоскі геліоколектора з вбудованими на їх приймальній поверхні фотоелементами. Такі конструкції дозволяють комбінувати теплові і фотоелектричні установки і використовувати для виробництва тепло фотоелектричних пристроїв серійні сонячні колектори і фотоелектричні елементи, які вже випускаються промисловістю. Ці установки можна використовувати не тільки на дахах будівель і споруд, але і для монтажу безпосередньо в їх крівлю, що дозволяє значно економити площу корисного покриття. Проводячи аналіз комбінованих

фототеплоелектричних установок плоскої конструкції, їх можна звести до трьох типів. Це установки з повітряним (рис. 1), рідинним (рис. 2) та повітряно-рідинним (рис. 3) теплоносієм.

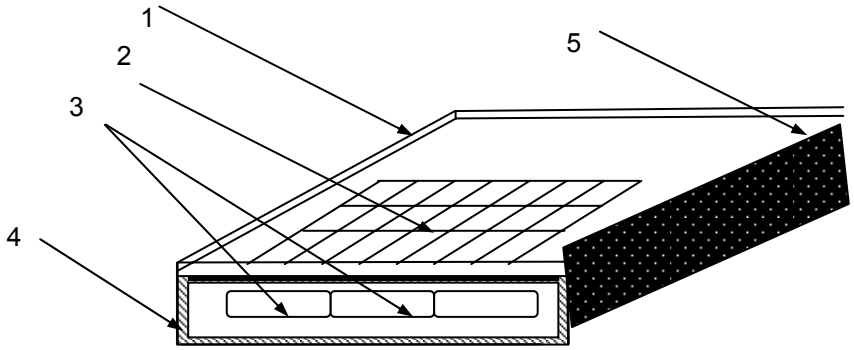


Рис. 1. Пристрій комбінованого геліоколектора з повітряним теплоносієм:
1 – верхнє скло; 2 – панель з сонячними елементами; 3 – канали для повітря;
4 – теплоізоляція; 5 – корпус.

На рис. 1. показаний плоский повітряний комбінований теплоелектричний геліоколектор. В цій установці теплопоглинальна пластина з фотоелектричними елементами розміщена посередині металевого корпусу з тепловою ізоляцією, зверху знаходиться скло, а знизу – канали для повітря, які в цій конструкції є тепловим носієм. Циркулюючий теплоносій охолоджує фотоелементи, за рахунок чого збільшується ефективність їх роботи та сумарне вироблення електроенергії, а нагрітий теплоносій використовується споживачем.

На рис. 2 показаний пристрій комбінованого колектора з рідким теплоносієм. Тут теплопоглинальна пластина з фотоелементами є типовим абсорбером плоского сонячного колектора. Знизу пластини знаходяться трубки, по якім циркулює рідкий теплоносій. Теплоносієм може бути вода або антифриз. Аналогічно установці, зображеної на рис.2, рідкий теплоносій, циркулюючи по трубках, охолоджує фотоелементи і використовується споживачем.

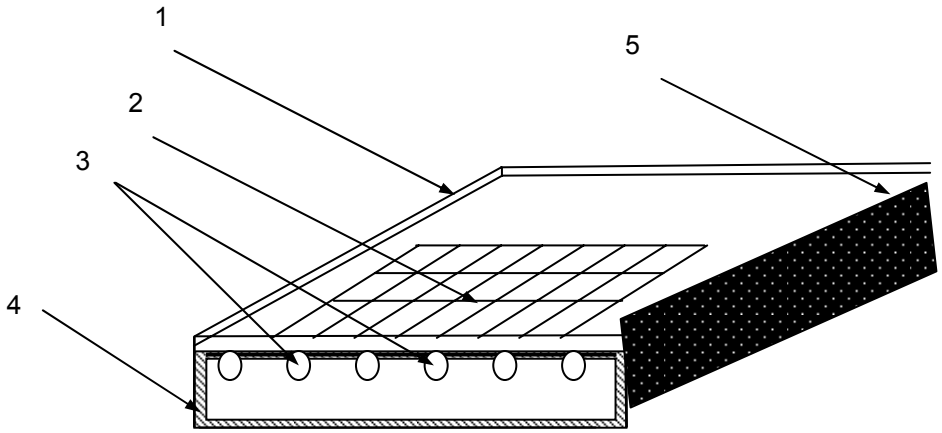


Рис. 2. Пристрій комбінованого колектора з рідинним теплоносієм:
1 – верхнє засклення; 2 – панель з сонячними елементами; 3 – трубки для рідкого теплоносія; 4 – теплоізоляція; 5 – корпус.

Третій тип плоского комбінованого колектора зображений на рис. 3. Він відрізняється від перших двох тим, що має крім трубок з рідким теплоносієм ще і канали для повітря. В результаті споживач, крім електроенергії може ще використовувати для систем теплозабезпечення гарячу воду і нагріте повітря.

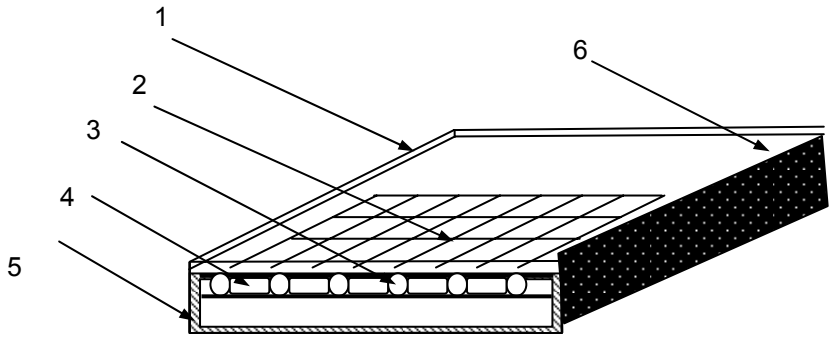


Рис. 3. Пристрій комбінованого колектора з легко-рідинним теплоносієм:
1 – верхнє засклення; 2 – панель з сонячними елементами; 3 – трубки для рідкого теплоносія; 4 – канали для повітря; 5 – теплоізоляція; 6 – корпус.

Як видно з розглянутих типів плоских комбінованих установок (рис. 3), найбільш альтернативним є третій тип пристроїв. Проте, при проектуванні сонячних систем тепловодопостачання для автономних споживачів, припустимим може опинитися геліоколектор з повітряним або рідинним теплоносієм. Використання того або іншого типу установок обирається із завдань, які повинна виконувати система сонячного забезпечення. Наприклад, якщо споживач розраховує отримувати електричну енергію і забезпечувати тільки нагрів і вентиляцію приміщень, то найбільш припустимий перший тип (рис. 1), якщо необхідно отримувати тільки електроенергію і гарячу воду – другий (рис. 2). При проектуванні повної системи водозабезпечення, опалювання і вентиляції будівель можна використовувати третій тип (рис. 3).

Вказані геліосистеми були застосовані авторами при проектуванні сонячної установки, яка об'єднує геліоколектор для нагріву води і опалювання, фотоелектричну батарею для вироблення електрики і готову металеву конструкцію для покриття крівлі будівлі.

Дослідження дозволили провести аналіз геліотеплових, фотоелектричних і комбінованих термофотоелектричних установок, розроблених в різних конструкторських організаціях і наукових установах України. В Інституті поновлюваної енергетики НАН України (м. Київ) був розроблений комбінований фототермічний модуль [4, с.44-47], призначений для одночасного отримання теплової і електричної енергії за рахунок використання і перетворення широкого діапазону електромагнітного випромінювання Сонця. У фототермічному модулі застосовано охолоджування робочої поверхні за рахунок примусового перебігу теплоносія в гідравлічних трактах. У науковому центрі при Київському національному політехнічному університеті була розроблена експериментальна модель модуля PVT [5, с.175-178]. Результати випробувань показали, що за допомогою модуля можна збільшити ефективність отримання електричної енергії сонячними елементами більш, ніж у 2 рази.

Дніпропетровською фірмою «Інсорал ЮСВ» був розроблений універсальний геліопрофіль, який вмонтовується на крівлі будівель і споруд і замінює металеві покрівельні матеріали [6, с.11-27]. Усередині геліопрофіля знаходяться канали для рідкого і повітряного теплоносія, таким чином, профіль є водоповітряним гелиоколектором для забезпечення споживачів гарячою водою і електроенергією. Саме ця установка і була узята за основу Кримським науковим центром для подальшої розробки і удосконалення.

На кафедрі «Енергозбереження і нетрадиційні джерела енергії» Севастопольського національного університету ядерної енергії і промисловості авторами було проведено дослідження комбінованої сонячної установки з використанням її як приймальної поверхні комбінованого промислового повнорозмірного геліопрофіля, наданого фірмою «Інсолар ЮСВ» [7, с.158-163]. Сам геліопрофіль складається з окремих елементів (смуг) шириною 0,15 м і завдовжки до 7 м. Досліджувана термофотоелектрична установка складається з

теплового абсорбера геліопрофіля і кремнієвих сонячних елементів, нанесених на його поверхню із застосуванням нанотехнологій для підвищення тепловіддачі фотоелементів.

Саме такі сонячні системи доцільно вбудовувати безпосередньо в крівлю автономних енергоефективних будинків для забезпечення тепловою і електричною енергією споживача, при їх виробництві скорочується кількість матеріалів, а при монтажі – час і собівартість будівельних робіт. Авторами були проведені порівняльні дослідження комбінованої і теплової сонячної установки.

Для проведення експериментів використовувалися дві сонячні установки рівних розмірів з однаковими тепловими абсорберами, при цьому на абсорбері однієї установки знаходилися сонячні елементи. Довжина установок складала 3 м, а ширина 1 м. Фотоелектрична батарея установки складалася з трьох фотоелектричних модулів з однаковою потужністю. Ця установка відноситься до типу, показаного на рис. 1. При проведенні експериментів було отримано порівняльне теплове вироблення двох сонячних установок (рис. 4).

Як видно з даних, при одночасному виробленні теплової і електричної енергії температури теплоносія на виході розрізнялися всього на 1-2 градуси, тобто теплова потужність установок майже не відрізняється (рис. 5). Фотоелектричні елементи знаходяться в нижній частині приймальної поверхні (рис.1, 2, 3), де температура теплоносія найменша, при циркуляції теплоносія елементи охолоджуються, тому комбінований сонячний колектор має вищу ефективність, а також при охолоджуванні сонячних елементів зберігається їх максимальний ККД [8, с.150].

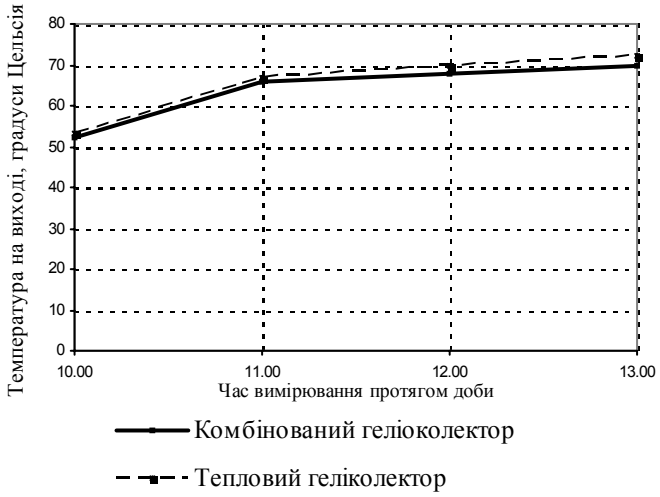


Рис. 4. Порівняльне теплове вироблення сонячних установок в °С

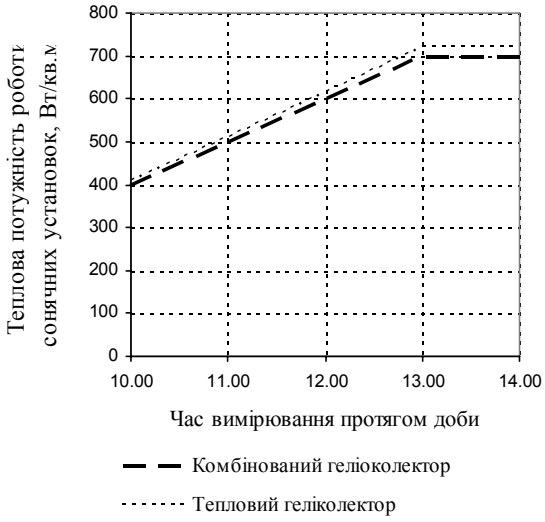


Рис.5. Порівняльне потужне теплове вироблення сонячних установок

При спільній роботі фотоелементів і теплового абсорбера було отримано збільшення загального коефіцієнта перетворення (КП) установки до 85 %: при тепловому КП 70 % і фотоелектричному 15 %.

Істотне збільшення КП всієї системи пов'язано з використанням комбінованою установкою значної частини сонячного спектру випромінювання. Якщо тепловий колектор використовує в основному інфрачервону і довгохвильову видиму частину спектру, то кремнієві елементи використовують ультрафіолетову і короткохвильову видиму частину спектру.

В результаті проведення експерименту були отримані дані по роботі комбінованого геліопрофіля, що є збірною конструкцією, яка складається з окремих елементів шириною 0,15 м і довжиною до 7 м, готових для збірки крівлі будівель і споруд. На розроблену комбіновану теплофотоелектрічну сонячну установку (рис.4) авторами був отриманий патент [9, с.114-116].

Враховуючи, що промисловість випускає в основному теплові колектори на одних фірмах, а іншими підприємствами випускаються фотоелектричні батареї, пропонується в цілях економії площі покриття, що стримується розмірами дахів, поєднувати сонячні колектора з батареями [9, с.119-1124], які дадуть можливість збільшити удвічі площу поглинаючої робочої поверхні сонячних установок.

Вище указувалося, що загальний КП установки збільшується до 85 %, порівняно з КП теплових геліколекторов 70 % і фотоелектричних батарей 15 %, сумарна потужність збільшується на 15 і 70 % відповідно.

При суміщеній схемі геліопрофіля вироблення електроенергії фотоелектричною батареєю збільшується майже у два рази [5], що дає можливість значно економити дорогі сонячні елементи.

Це відбувається, насамперед, за рахунок охолоджування кремнієвих сонячних елементів в нижній частині профілю, де знаходиться тепловий енергоносій з меншою температурою.

Економічна ефективність в даному випадку складається з вартості фотоелектричних панелей, які можна не встановлювати.

Також економія засобів полягає у вартості комплектуючих елементів конструкцій фотоелектричних модулів, оскільки сонячні елементи виходять вбудованими в конструкцію геліопрофіля.

Максимальна теплова потужність складає близько 0,7 кВт з 1 м2, а електрична до 0,15 кВт з 1 м2 (за нормальних умов: сонячна освітленість 1000 Вт/м2, температура повітря 25°С, атмосферна маса 1,5). У нашій установці заповнення сонячними елементами складає от1/3 до 1/2 площі робочої поверхні, отже максимальна питома електрична потужність при мінімальному заповненні складає 0,05 кВт/м2.

За умови середньої площі кровлі для одного приватного житлового будинку 100 м2, максимальна питома теплова потужність комбінованої установки складе 0,7 кВт/м2, а електрична 0,05 квт/м2. З урахуванням вище описаного можна розрахувати економію засобів, що отримується при використанні комбінованого геліопрофіля. Номінальна потужність Pmax, що виробляється сонячною батареєю, розраховується по формулі:

$$P_{СБ} = I_o S_{СБ} \eta_{СБ} = 1000 \cdot 100 \cdot 0{,}1 = 10(кВт) \qquad (1)$$

де: Io – максимальна освітленість робочої поверхні (складає 1000 Вт/м2), SСБ. - корисна площа батареї (складає 100 м2); ηСБ, - ККД сонячної батареї (з урахуванням чинника заповнення складає 10 %). Оскільки освітленість і потужність, що виробляється, робочої поверхні сонячної батареї (а також комбінованого геліопрофіля) залежить від світлого часу доби, хмарності та інших чинників, необхідно у формулу (1) додати коефіцієнт використання номінальної потужності Кном. Значення коефіцієнта Кном складає в середньому за рік близько 0,1. Звідси середньорічне вироблення електроенергії Еріч складе:

$$E_{річ.} = P_{max.} K_{ном.} T_{річ.} = 10 \cdot 0{,}1 \cdot 8760 = 8760(кВт \cdot г) \quad (2)$$

де Тріч. - кількість годинника в році.

Відповідно місячне вироблення складе:

$$E_{міс.} = P_{max.} K_{ном.} T_{міс.} = 10 \cdot 0{,}1 \cdot 720 = 720(кВт \cdot г) \quad (3)$$

де Тріч. - кількість годинника в місяць (для 30 днів).

Розрахунок теплового абсорбера проводиться також відомим методом, описаним в роботі [10, с.123]. Корисна потужність Qu, що відводиться з колектора в одиницю часу (Вт):

$$Q_u = GC_p(t_{вих} - t_{вх.})(Вт) \quad (4)$$

де $S_{ск}$ - площа колектора, м^2, G – масова витрата теплоносія (кг/ сек), C_p - теплоємність води (4200 Дж/кг*к), $t_{вих.}$ - температура теплоносія на виході з колектора, $t_{вх.}$ - температура теплоносія на вході в колектор.

Температура води на виході з колектора складає 60 °С для гарячого водопостачання і 90°С для опалювання. Середньомісячна температура води на вході складає близько 20 °С.

Вироблення теплової енергії по масі теплоносія (кг) за одиницю часу Т, складає:

$$m = \frac{Q_u T}{C_p(t_{вих} - t_{вх.})} \quad (5)$$

Згідно графіку (рис. 5), питома потужність установки складає 700 Вт/м2. Отже зі всієї крівлі (100 м2) номінальна потужність складе 70 кВт.

Місячне теплове вироблення геліоколектора з урахуванням коефіцієнта використання номінальної потужності складе:

$$E_{міс.} = Q_{u.} K_{ном.} T_{міс.} = 70 \cdot 0{,}1 \cdot 720 = 5040(кВт \cdot г) \quad (6)$$

Річне вироблення:

$$E_{річ} = Q_{u.} K_{ном.} T_{річ.} = 70 \cdot 0{,}1 \cdot 8760 = 61320(кВт \cdot г) \quad (7)$$

Вартість промислових фотоелектричних модулів різних світових виробників, за їх даними, складає близько 40 грн. за 1 Вт встановленої потужності, світова ціна за сонячні елементи, з яких зібраний модуль різних фірм виробників, складає 20 грн. за 1 Вт встановленої потужності. Вартість промислового геліопрофіля виробництва дніпропетровської фірми «Інсолар ЮСВ», за даними виробника, складає 1700 грн. Ціна комбінованої установки складається з ціни промислового геліопрофіля і ціни фотоелементів.

Електрична потужність 1 м2 сонячної комбінованої установки складає 50 Вт, за таку ж потужність фотоелектричних модулів ціна складає 2000 грн. Оскільки вартість фотоелементів складає 1000 грн., то економія засобів така: 2000-1000=1000 грн. (без врахування вартості робіт).

При монтажі комбінованої установки одночасно збирається геліопрофіль і фотоелектричні блоки, відповідно, вартість робіт порівняються з вартістю монтажу геліопрофіля без елементів, а економія засобів складає близько 1000 грн. з м2 установки. Повна економія засобів зі всієї крівлі за рахунок матеріалів конструкцій фотоелектричних модулів і монтажу складає: 1000 * 100 м2 = 100 тис. грн. при установці комбінованого геліопрофіля, на відміну від окремо узятого теплового колектора і фотоелектричних батарей при тій же потужності. Отримані результати приведені у табл. 1.

Згідно даних таблиці видно, що економія засобів на 1 м2 при виробництві і монтажі комбінованої установки, запропонованої авторами, складає:

3700 грн.-2700 грн. = 1000 грн.

Економічний розрахунок тепло фотоелектричної установки проводиться окремо для теплової і електричної частини. Тепловий розрахунок установки включає розрахунок системи гарячого водопостачання і опалювання.

Таблиця 1

Економічні характеристики термофотоелектричної установки порівняно з геліопрофілем і фотоелектричним модулем при рівних потужностях

Сонячні установки	Характеристики установок				
	Ціна (за 1 м^2 геліопрофіля)	Теплова потужність з 1 м^2 (Вт)	Електрична потужність (Вт)	Сумарна потужність (Вт)	Ціна за 1 Вт сумарної потужності
Промисловий геліопрофіль	1700 грн.	700	-	700	2,43 грн.
Термофото-електрична установка (запропонована авторами)	2700 грн.	700	50	750	3,6 грн.
Промислові геліопрофіль і фотоелектричні модулі	3700 грн.	700	50	750	4,93 грн.

1. Вартість електроенергії, що виробляється сонячною фотоелектричною установкою, за місяць, згідно формулі (1) складає 720 кВт*г. Ціна для споживачів по Україні складає 0,35 грн., а при обліку «зеленого тарифу» (використовується для розрахунків на фотоелектричних станціях, розташованих в АР Крим біля Сімферополя) 6 грн. за 1 кВт*г споживаної електроенергії. Отже, економія засобів складається зі всього даху автономної будови:

720 кВт * 0,35 грн. = 252 грн. у місяць

з урахуванням «зеленого тарифу»: 720 кВт * 6 грн. = 4320 грн. у місяць

Відповідно за рік: 3024 грн. і 51840 грн.

2. Вартість гарячої води розраховується по кількості споживачів, які проживають в будові, в середньому цей показник для приватного житлового будинку складає 5 чоловік.

По санітарних нормах кількість гарячої води, необхідної на 1 чол., складає 100 л в день, а її температура – не менше 50 °С.

Враховуючи середню температуру подачі води для нагріву, рівну 20 °С, та згідно формул (4) і (5) для нагріву води для N чол. за добу необхідно витратити тепловій енергії:

$$Q_u = \mathrm{N}mC_p\left(t_{вих} - t_{вх.}\right) = 5 \cdot 100 \cdot 4200 \cdot \left(50 - 20\right) = 63000(кДж) = 17{,}5 \cdot кВт \cdot г$$

У день витрата гарячої води на 5 чол. складає 0,5 м3. Відповідно, за місяць теплова витрата при нагріві складе:

17,5 кВт*г * 30 днів = 525 кВт*г

Ціна за 1 м3 гарячої води для централізованого водопостачання складає 7,52 грн. Отже, економія засобів складає:

0,5 м3 * 7,52 грн. * 30 днів = 112,8 грн.

За рік економія складе:

0,5 м3 * 7,52 грн. * 365 днів = 1372,4 грн.

3. Вартість теплової енергії при централізованому теплопостачанні складає за 1 кВт*г 0,28 грн. для приватних споживачів і 0,58 грн. для підприємств.

Відповідно за місяць можна підрахувати економію теплової енергії за рахунок використання сонячної установки, за вирахуванням енергії, яка йде на нагрів гарячої води, згідно формулі (6):

5040 кВт*г - 525 кВт*г = 4515 кВт*г

4515 кВт*г * 0,28 грн. = 1264 грн.(за місяць) – для приватних споживачів

4515 кВт*г * 0,58 грн. = 2618 грн.(за місяць) – для підприємств

За рік економія коштів, згідно формулі (7), складе:

61320 кВт*г - (525 кВт*г * 12 місяців) * 0,28 грн. = 15405 грн. – для приватних споживачів

61320 кВт*ч| - (525 кВт*г* 12 місяців) * 0,58 грн. = 31911 грн. – для підприємств

Загальна економія коштів за рахунок сонячного електрозабезпечення і опалювання складає за місяць:

252 грн. (електроенергія) + 112,8 грн. (гаряча вода) + 1264 грн. (опалювання) = 1628,8 грн. для приватних споживачів, за відсутності «зеленого тарифу»;

4320 грн. (електроенергія) + 112,8 грн. (гаряча вода) + 1264 грн. (опалювання) =

= 5696,8 грн. для приватних споживачів з урахуванням «зеленого тарифу»;

252 грн. (електроенергія) + 112,8 грн. (гаряча вода) + 2618 грн. (опалювання) =

= 2982,8 грн. для підприємств, за відсутності «зеленого тарифу»;

4320 грн. (електроенергія) + 112,8 грн. (гаряча вода) + 2618 грн. (опалювання) =

= 7050,8 грн. для підприємств з урахуванням «зеленого тарифу»;

Річна економія коштів відповідно складає від 19800 грн. до 85123 грн.

Нагрів води, подача теплової енергії для опалювання здійснюється за наявності додаткового джерела живлення для нагріву (ТЕНа і ін.), а подача електроенергії за наявності локальної електричної мережі, за рахунок цього можлива цілорічна подача теплової енергії цілий рік та економія коштів. За використання комбінованої

установки.

Термін окупності комплексу від 5 до 7 років з урахуванням цін на теплову і електричну енергію. Комплекс в роботі повинен виправдовувати витрати, вкладені в нього і переносити прибуток для подальшої модернізації або розширення можливостей господарської діяльності.

Основним показником є період окупності і собівартість продукції. Економічний розрахунок теплофотоелектричної установки проводиться окремо для теплової і електричної частини.

Висновки і перспективи подальших розробок. За наслідками експериментів можна зробити висновок про ефективність роботи сонячних установок з комбінованим виробленням теплової і електричної енергії.

При використанні комбінованого абсорбера для вироблення тепла і електроенергії можна значно збільшити сумарний КП геліоустановки, а охолоджування сонячних елементів циркулюючим теплоносієм на промислових елементах геліопрофіля дозволяє значно збільшити вироблення електроенергії комбінованою установкою.

Використання запропонованих установок для забезпечення тепловою і електричною енергією автономної енергозбережної будови дозволяє зробити такі висновки:

- використання сонячних установок для забезпечення автономного споживача дозволяє при комбінованому виробленні теплової і електричної енергії значно підвищить загальну ефективність всієї системи;
- використання вбудованих в кровлю будівель комбінованих геліопрофілей дозволяє значно економити матеріали, площі і собівартість робіт по монтажу і установці систем теплоелектропостачання, установка і монтаж запропонованої авторами термофотоелектричної установки (табл.1) дозволяє економити на 1 м^2 геліополя до 1000 грн. фінансових коштів;
- впровадження запропонованого авторами термофотоелектричного геліопрофіля дасть можливість економити в рік від 200 грн. (при звичайному тарифі) до 850 грн. (при «зеленому тарифі») з 1 м^2 геліоустановки при оплаті споживачем гарячого водопостачання, опалювання і електропостачання;
- згідно економічним розрахункам і проведеним авторами натурним випробуванням, окупність всієї системи теплоелектропостачання при установці термофотоелектричного геліопрофіля складає від 5 до 7 років.

Список використаної літератури

1. Вейси Ф. Расчет тепловых режимов двухстороннего приемника излучения в статическом солнечном концентраторе / Ф. Вейси, Э. Сергиевский, И. Тюхов // Труды 4-й Международной научно-технической конференции., 12-13 мая 2004 г., Москва, ГНУ ВИЭСХ. – Ч. 4. – С. 114–120.
2. Zondag H. PVT ROADMAP, A European guide for the development and market introduction of PV-Thermal technology, PV Catapult - Contact n° 502775 (SES6) / H. Zondag, M. Bakker, W. van Helden, Energy Research Centre of the Netherlands ECN, 2006. – P. 44–48
3. Кузнецов К. В. Исследование характеристик солнечного воздушного гибридного коллектора / К. В. Кузнецов, И. И. Тюхов, Э. Д. Сергиевский // Энергообеспечение и энергосбережение в сельском хозяйстве, Труды 6-й Международной научно-технической конференции. – 13-14 мая 2008 г., Москва, ГНУ ВИЭСХ. – Ч. 4. – С. 227–231.
4. Кучинский В. П. Методика определения тепловых характеристик фототермических модулей / В. П. Кучинский, Н. П. Синицын, А. Н. Суржик, В. И. Шевчук // Відновлювана енергетика. – 2006. – № 4.– С. 44–47.
5. Рассамакин Б. П. Отечественные солнечные коллекторы на основе алюминиевых тепловых труб / Б. П. Рассамакин // Материалы X международной конференции, АР Крым, п.г.т. Николаевка. – 14-18 сентября 2009 г. – С. 175–178.
6. Патент Российской Федерации RU 2292003 // В. В. Подлепич и др. – 2004. – 176 с.
7. Кувшинов В. В. Некоторые результаты исследования комбинированной установки для фототермопреобразования солнечной энергии / В. В.Кувшинов, В. А. Сафонов // Сборник трудов СНУЯЭиП. – № 31. – 2009. – С. 158–163.
8. Арбузов Ю. Д. Основы фотоэлектричества / Ю. Д. Арбузов, В. М. Евдокимов. – Москва, 2007. – 290 с.
9. Патент на корисну модель № 49078 Україна; МПК H 01 L 31/00. Фототермоперетворювач сонячної енергії / А. І. Башта, В. В. Кувшинов, В. О. Сафонов. – № u 2009 12291; заявл. 30.11.2009; опубл. 12.04.2010. – Бюл. № 7. – 201 с.
10. Бекман У. Расчет систем солнечного теплоснабжения / У. Бекман, С. Кейли, Д. Даффи. – Москва: Энергоатомиздат, 1988 – 330 с.

Прийнято до друку 27.03.2011

УДК 504.062.044.14

Балджи М.Д.

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В КОНТЕКСТІ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

У статті обґрунтовано особливості сучасного використання природно-ресурсного потенціалу. Доведено вагомість оптимізації використання природних ресурсів та запропоновано методичні підходи до створення інтегральної соціо-еколого-економічної моделі оптимізації їх комплексного використання.

In the article the features of modern use of natural resources. It is are investigated proved the significance of optimizing the use of natural resources and proposed methodological approaches to the creation of integrated socio-ecological-economic model for optimizing their integrated use.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічний інтерес як спосіб існування людства, реалізується за допомогою використання елементів навколишнього природного середовища – природних ресурсів. Людство навіть не помічає, що масштаби вилучення та застосування природних ресурсів збільшуються грандіозними темпами і це призводить до зростання техногенного тиску на середовище існування. Світова наукова спільнота неодноразово вказувала на прийняття радикальних рішень щодо природокористування та перегляду поглядів стосовно відношення до природних ресурсів. Вітчизняні науковці та громадськість не залишаються осторонь загальносвітових проблем, що підкреслюють прийняті в Україні законодавчо-нормативні документи щодо оновленого підходу в сфері природокористування. Для усунення негативних проявів підкреслено перегляд існуючої системи використання природних ресурсів та її переорієнтація на принципи сталого розвитку, що ґрунтується на досягненні компромісу між економічними, екологічними та соціальними потребами суспільства. За таку альтернативу пропонується використовувати комплексне природокористування, що можливе тільки в умовах сталого розвитку й при впровадженні екологічно орієнтованої економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми інноваційних підходів у сфері природокористування розглядали вітчизняні наукові школи Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, Інституту регіональних досліджень, Ради по вивченню продуктивних сил України, Луцького національного технічного університету, Національного лісотехнічного університету, Національного університету біологічних ресурсів і природокористування, Національного університету водного господарства та природокористування, Одеського державного екологічного університету, Сумського державного університету, Хмельницького національного університету та ін. Так, наприклад, науковцями Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень поглиблено аспекти інституційного та інструментального забезпечення збалансованого природокористування; вченими Ради по вивченню продуктивних сил України досліджено еколого-економічні оцінки природно-ресурсного потенціалу країни; ученими Луцького національного технічного університету обґрунтовано засади еколого-збалансованого природокористування; спеціалістами Національного лісотехнічного університету розглянуто збалансоване природокористування на національному та міжнародному рівнях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічний інтерес, в першу чергу, є найважливішою складовою національного розвитку країни. Але, все ж таки, надаючи перевагу економічному підходу при використанні природно-ресурсного потенціалу, залишається поза увагою екологічний і, що найважливіше, соціальний аспект проблеми.

Комплексне використання природних ресурсів базується на принципах сталого розвитку і враховує соціо-еколого-економічне спрямування в природокористуванні. Поряд з цим, недостатньо розглянуті питання оптимізації при використанні природно-ресурсного потенціалу.

Постановка завдання. Основною метою даної статті є визначення вагомості оптимізації використання природно-ресурсного потенціалу в контексті соціо-еколого-економічних проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корені «оптимальності» походять з латинської і означають «найкращий». У словнику С. І. Ожегова (1984) «оптимальний» розуміється як «найсприятливіший». В економіці під «оптимальністю» розглядається найкращий спосіб вирішення проблеми, економічної поведінки, економічних дій. Так, оптимальність економічного зростання полягає у знаходженні деякого співвідношення між динамікою темпів економічного зростання та джерел зростання. Існує різноманіття поглядів та теорій, що викликані вибором критеріїв оптимальності економічного зростання.

У зарубіжній економічній теорії проблему досягнення суспільної ефективності розподілу ресурсів розроблено італійським економістом Вільфредо Парето (1848-1923 рр.). Згідно його концепції, суспільство знаходиться в стані загальної економічної рівноваги і соціальної ефективності розподілу ресурсів, який припускає оптимальний розподіл у сфері виробництва при мінімальному використанні ресурсів і ефективний розподіл у сфері споживання, що забезпечує максимум задоволення потреб. Ринкова економіка в умовах досконалої конкуренції автоматично досягає оптимуму по Парето. Оптимальність по Парето незастосовна до ситуації, коли запропонована зміна приносить користь одним і, в той же час, наносить втрати іншим. Оптимальність по Парето свідчить: «Слід вважати, що будь-яка зміна, яка нікому не заподіює збитків і яка приносить людям користь (за їх власною оцінкою), є поліпшенням» [1, с.5].

Вибір серед оптимальних варіантів вживання ресурсів є проблемою сучасності, що вимагає використання функції суспільного добробуту. Переміщення з однієї точки ефективного по Парето розподілу до іншої нерідко припускає державне втручання в процес перерозподілу доходів або ресурсів суспільства.

Виділяють три умови забезпечення оптимальності по Парето [2, с.46]:

1) оптимальний розподіл благ між споживачами виходить з дотримання умови, згідно якої гранична норма заміщення двох благ повинна бути однаковою для обох споживачів;
2) оптимальний розподіл ресурсів у виробництві. В цьому варіанті повинна дотримуватися рівність, згідно якої співвідношення граничних продуктів, що використовуються для виробництва певного блага, рівне співвідношенню граничних продуктів у виробництві цього блага;
3) оптимальний обсяг виробництва. Межа виробничих можливостей показує кількість благ, які можуть бути проведені в умовах повного використання ресурсів. При цьому відношення граничних витрат до граничної корисності повинно бути однаковим для обох благ.

В сфері природокористування найбільш часто зустрічається розгляд ознаки оптимальності як мінімального допустимого значення споживання ресурсів, інший підхід – врахування максимальних або мінімальних характеристик об’єкту на основі визначення проміжку часу, що є необхідним для переходу з одного режиму в інший [3, с.32]. Оптимальність характеризується збереженням стійкості екосистеми при зростаючих обсягах вилученої речовини та енергії. Суспільство постійно виходить на виробниче споживання нових видів корисних копалень і зростання обсягів їх використання. Йдеться про необхідність стабілізації традиційних видів природних ресурсів, запаси яких вичерпуються, а обсяг здобичі продовжують зростати. Що стосується мінімізації суспільно необхідних витрат праці, то і при цьому можливо зростання окремих видів витрат (скажімо, речовинно-енергетичних, або інформаційних у разі зростання наукоємного виробництва), але йдеться про обов’язкове зменшення загальної суми витрат суспільно необхідної праці на одиницю

продукції. Таким чином, перехід до принципів сталого розвитку характеризується мобілізацією суспільства на усвідомлену реалізацію вимог оптимальної взаємодії між суспільством і природою.

В економіці природокористування існують три основні парадигми, що спрямовані вирішувати провідні наукові засади на основі єдиних правил та підходів. Перша заснована на ідеї про те, що якнайкращим є мінімальне використовування природних ресурсів. Згідно принципу «мінімізації дії», права на використовування ресурсів повинні знаходитися в руках локальних груп населення, тобто людей, що проживають в невеликих поселеннях і зацікавлених в тому, щоб жити в гармонії з природою. Друга парадигма базується на ідеї оптимального використовування природних ресурсів. Під оптимальністю розуміється вилучення з природи такого обсягу ресурсів, яке дозволяє кожному члену суспільства, неухильно підвищувати рівень свого добробуту (невеликий, але однаковий приріст щорічного споживання для всіх членів суспільства). Третя парадигма базується на принципі максимізації використовування природних ресурсів для максимально можливого збільшення добробуту населення. Згідно цій парадигмі, всі члени суспільства прагнуть максимізації використовування природних ресурсів [4, с.531].

На основі аналізу наукових досліджень в сфері природокористування, а також виділених відзнак пертурбації парадигми сталого розвитку суспільства до умов ринкової економіки України зроблено акцент на дослідження комплексного природокористування, що базується на основі пріоритетності збалансованого природокористування і спирається на тенденції оптимізації ресурсокористування та збереження якості довкілля. Воно дозволяє забезпечити принципи сталого просторового розвитку територій на підставі використання власного природно-ресурсного потенціалу з орієнтацією на безвідходне виробництво. Складність і багатогранність проблеми комплексного природокористування, яке прагне досягти рівноваги між соціумом, довкіллям та економікою при оптимальному використанні природно-ресурсного потенціалу, обумовили необхідність застосування методів математичного моделювання як ефективного засобу дослідження відповідно до умов, що складаються у певний період часу та на конкретній території.

Особливості моделювання комплексного природокористування, що базується на принципах сталого розвитку, обумовлюють врахування соціо-еколого-економічної складової структури останнього. Тому, таке моделювання необхідне не тільки для вивчення стану механізму регулювання екосистем, навколишнього природного середовища, а й симбіозу між суспільством, природою та економікою і сприяти вдосконаленню розвитку певного регіону за рахунок налагодження оптимальних зв’язків між наявними складовими. У процесах прийняття управлінських рішень щодо ресурсовикористання акцент робиться на оптимізацію природокористування, тобто пошук найкращого з наявних на даний момент часу, технічно здійснених і економічно доцільних при певних умовах варіантів використання природних ресурсів. Завдяки впровадженню моделей надається змога дослідження певного об’єкту, заміщаючи його таким чином, що перевіряється або надається нова інформація про даний об’єкт, при цьому метою багатьох моделей виступає визначення оптимальних значень вхідних параметрів системи та необхідних антропогенних впливів, що забезпечують досягнення бажаних змін у системі-прототипі. Мова йде про «дотримання науково обґрунтованого співвідношення між матеріальними потребами розвитку суспільства та можливостями навколишнього природного середовища мінімізацією антропотехногенного навантаження та раціоналізації суспільних потреб», тобто, про еколого-економічну оптимізацію, яка може бути забезпечена «лише за консолідованої соціально-економічної відповідальності за темпи, характер і спрямованість використання природних ресурсів, вона віддзеркалює відповідний економічний потенціал, реальну здатність держави, її владно-управлінських структур та інституцій ефективно застосовувати економічні закони та важелі для забезпечення екологічної безпеки і сталого суспільного розвитку» [2].

Інформаційною основою у процесі виконання роботи були статистичні матеріали обласних управлінь статистики, земельних ресурсів, лісового господарства, водного

господарства, державних управлінь екології та природних ресурсів, звіти науково-дослідних установ, нормативні та довідкові матеріали, праці вітчизняних та зарубіжних вчених.

Дослідження дії організаційно-економічних регуляторів в межах оптимізаційної моделі відбувається в межах показників, що забезпечують оцінку можливих змін в навколишньому природному середовищі та соціумі. При цьому пропонуються основні параметри оцінки зміни основних показників трьохскладової структури комплексного природокористування відображати відповідними корегуючими коефіцієнтами. До того ж, аналізуючи показники, які характеризують використання природних ресурсів в окремих регіонах, вважаємо, що вони не враховують особливостей природокористування і не здатні спрямувати користувачів до комплексного підходу у залученні ресурсів до виробництва, тому пропонується ввести зазначені коефіцієнти. Визначення екологічної, соціальної та економічної складових комплексного природокористування обумовили необхідність врахування кожної із них окремо. Екологічна, соціальна та економічна складові визначалися за допомогою спеціальних коефіцієнтів, відповідно: екологічної, соціальної та економічної збалансованості території.

Коефіцієнт екологічної збалансованості території ($К_{екзр}$) був запропонований М. М. Приходько (2006 р.), але автор розглядає тільки орні землі, в той час, як автор вважає доцільним охопити всі трансформовані землі, що дозволить найповніше визначити екологічну збалансованість регіону. Найбільш екологічно збалансованим вважається той регіон, де $К_{екзр}$ має тенденцію до зменшення, тобто у порівнянні двох (або більше) територіальних одиниць, територія з меншим коефіцієнтом має кращу екологічну збалансованість. Удосконалений коефіцієнт має вигляд:

$$К_{екзр} = \frac{S_{тз}}{S_{тз} + S_{л} + S_{лп} + S_{в}}, \quad (1)$$

де $S_{тз}$ – площа трансформованих земель, га; $S_{л}$ – площа лісових угідь, га; $S_{лп}$ – площа лукопасовищних угідь, га; $S_{в}$ – площа водних угідь, га.

Коефіцієнт соціальної збалансованості території розраховується за формулою:

$$К_{сзр} = \frac{К_{р.м.}}{Т_{рег}}, \quad (2)$$

де $К_{р.м.}$ – кількість робочих місць в регіоні; $Т_{рег}$ – трудові ресурси, наявні на певній території. Цей показник визначається за формулою, запропонованою В. І. Лишиленко (2006р.):

$$Т_{рег} = П_{ч} + П_{ж} – Н_{інв} + П_{пен} + П_{підл}, \quad (3)$$

де $П_{ч}$ – працездатних чоловіків, осіб; $П_{ж}$ – працездатних жінок, осіб; $Н_{інв}$ – непрацездатних інвалідів, осіб; $П_{пен}$ – працездатних пенсіонерів, осіб; $П_{підл}$ – працездатних підлітків, осіб.

При соціальній збалансованості $К_{сзр}$ повинен дорівнювати одиниці. У випадку, коли $К_{сзр} < 1$, спостерігається надлишок трудових ресурсів; при $К_{сзр} > 1$ існує певний трудовий потенціал для розвитку галузей економіки. Для соціальної збалансованості регіону доцільно, щоб $К_{сзр}$ у декілька раз перевищував одиницю, тоді створюються передумови для розвитку виробництв і постійної затребуваності трудових ресурсів.

Коефіцієнт економічної збалансованості ($К_{езр}$) розраховується за допомогою застосування провідних складових природно-ресурсного потенціалу (мінерально-ресурсний, земельний, водний, лісовий та рекреаційний).

$$К_{езр} = \sum_{d=0}^{m} (К_{мр} К_{зр} К_{вр} К_{лр} К_{рр})^{d} \frac{Б}{Д + Б}, \quad (4)$$

де d – дефіцит бюджету, %; Б – бюджет, грн.; $Д$ – дефіцит бюджету, грн. Для розрахунку $К_{езр}$ доцільно використовувати коефіцієнти відносного використання ($К_{п}$) наявного природно-ресурсного потенціалу: мінерально-ресурсного ($К_{мр}$); земельного ($К_{зр}$); водного ($К_{вр}$); лісового ($К_{лр}$); рекреаційного ($К_{рр}$), які можна розрахувати, окремо для кожного, за загальною формулою:

$$K_n = \frac{x'_n}{x_n}, \quad (5)$$

де x'_n – потенціал, що використовується; x_n – запаси потенціалу.

Гранично допустимі значення відносного використання певного потенціалу від дефіциту бюджету:

$$K_{np} = K_n \bullet d, \quad (6)$$

де K_n – відносне використання певного потенціалу.

Базовим підходом моделювання було визначено врахування взаємодії трьох різних за змістом і формами підсистем: соціальної, екологічної та економічної. Основу формалізації запропонованої моделі становить опис механізмів змін провідних складових природокористування.

Внаслідок вищевикладених досліджень було побудовано інтегральну соціо-еколого-економічну модель оптимізації комплексного ресурсного природокористування, що на відміну від інших обумовлює перспективи безвідходного використання природних ресурсів при мінімізації необхідних витрат в ринкових умовах. Запропонована модель спрямована на максимальне економічне зростання регіону за рахунок комплексного використання наявних ресурсів. За основу формулювання змістовної постановки завдання було обрано визначення кількості природних ресурсів, необхідних для сталого розвитку певного регіону (при наявній площі та чисельності населення), щоб їх комплексне використання сприяло максимізації випуску кінцевої продукції та надання послуг (P) при мінімізації залучення природних ресурсів (R). При цьому:

$$R = f(y_1, y_2, y_3 \ldots y_n), \quad (5)$$

де y_1, y_2 , y_3 ,y_n – значення певних видів природних ресурсів, в межах конкретного регіону; f – функціональна залежність.

$$P = \sum_{m=1}^{n} (Д_i, C_i, E_i\}, \quad (6)$$

де $Д_i$ – дохід від використання та залучення ресурсів; C_i – доходи соціальної спрямованості (покращення соціального стану в суспільстві, зниження рівня захворювань, збільшення народжуваності тощо); E_i – доходи екологічної спрямованості (економія водних ресурсів, додатковий дохід від залучення екологічно-чистої сировини та використання еколого-небезпечних технологій; дохід від екологічно-чистого середовища).

Якщо позначити $Д_i$, C_i та E_i загальним показником N, доцільно записати залежність:

$$P = \sum_{m=1}^{n} N \quad . \quad (7)$$

Враховуючи початкові умови поставленої проблеми, отримаємо класичну математичну модель пошуку оптимального рішення, яку можна записати у вигляді:

$$\begin{aligned} P &= \sum_{m=1}^{n} N \rightarrow \max \\ R &= f(y_1 y_2 y_3 \ldots y_n) \rightarrow \min \\ N &= kfS \;, N = kfx \;, N = kfy \end{aligned} \quad (8)$$

де k – коефіцієнт вагомості в певній галузі.

При чому, зазначені доходи в певній мірі залежать від площі (S) регіону (родовища, сільськогосподарських угідь тощо) та наявності трудових (x) і природних ресурсів (y). Дану модель автор відносить до класичних через те, що вона містить три складові: цільову функцію – максимізацію прибутку при мінімізації залучення ресурсів; обмеження, що встановлюють залежності між змінними та граничні умови, що показують, в яких межах можуть знаходитись значення пошукових величин при оптимальному рішенні. Запропонована модель працюватиме при врахуванні конкретного виду діяльності і комплексність тут буде проявлятися у отриманні трьохскладового рівня доходів – економічного, соціального та екологічного. Для стабільного соціально-економічного розвитку регіону при залученні всієї сукупності природних та трудових ресурсів виникає

доцільність використання загального показника, яким виступає збалансованість ($К_{зб.рег.}$), і модель матиме вигляд:

$$P = K_{зб.рег.} \sum_{m=1}^{n} N \rightarrow \max \quad , \qquad (9)$$
$$R = K_{зб.рег.} f(y_1, y_2, y_3 \ldots y_n) \rightarrow \min$$

де $К_{зб.рег}$ – коефіцієнт ресурсної збалансованості регіону, який розраховується за формулою:

$$K_{зб.рег.} = \frac{K_{сзр} \bullet K_{езр}}{K_{екзр}}, \qquad (10)$$

де $К_{сзр}$ – коефіцієнт соціальної збалансованості; $К_{езр}$ – коефіцієнт економічної збалансованості; $К_{екзр}$ – коефіцієнт екологічної збалансованості.

Логічно розглядати запропоновану модель як невід'ємний регулюючий метод впливу на розвиток певних територій за рахунок власних ресурсів та реалізації заходів щодо політики сталого розвитку на відповідний період. Модель оптимізації комплексного природокористування спрямована на розвиток певних територій за рахунок використання власних ресурсів.

Прикладне використання моделі окреслено можливістю розв'язання завдань: прогнозування показників соціо-еколого-економічного розвитку регіону; побудови рейтингової системи соціо-еколого-економічних показників, управління якими сприятиме сталому розвитку регіону; комплексного аналізу програм розвитку регіонів та удосконалення систем прийняття рішень щодо удосконалення використання природних ресурсів і впровадження безвідходного виробництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, теоретико-методологічне осмислення досліджень комплексного природокористування лягло в основу створення конструктивної моделі оптимізації зазначеного використання природних ресурсів, у рамках якої позначені пріоритетні напрямки організації та регулювання процесами соціо-еколого-економічного спрямування природокористування. Розроблені методичні підходи до створення інтегральної соціо-еколого-економічної моделі оптимізації комплексного природокористування, що, на відміну від інших, обумовлює перспективи безвідходного використання природних ресурсів при мінімізації необхідних витрат в ринкових умовах, дають право визначити доцільність використання певного ресурсу в межах конкретної території. Наявність природних ресурсів та їх залучення до різних сфер економічної діяльності дозволяє створювати розвинуту економіку в країні, розвиваючи галузі, розвиток яких обумовлений присутністю певного природно-ресурсного потенціалу.

Список використаної літератури

1. Подиновский В. В. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 152 с.
2. Основы экологии и природопользования: [учеб. пособ.] / В. Л. Дикань, А. Г. Дейнека, Л. А. Позднякова и др. — Харьков: ООО «Олант», 2002. – 384 с.
3. Гофман К. Г. Экономика природопользования (из научного наследия) / К. Г. Гофман, А. А. Гусев. – М.: Эдиториал УРСС, 1998. – 270 с.
4. Природопользование: экологический энциклопедический словарь / под ред. А. С. Монина. – М.: Издательский дом «Ноосфера», 1999. – 930 с.
5. Ожегов С. И. Словарь русского языка / под ред. Н. Ю. Шведовой. 16-е изд., испр. – М.: Русский язык, 1984. – 797 с.
6. Приходько М. М. Регіональні геоекологічні дослідження в раціональне природокористування (на прикладі Івано-Франківської області) / М. М. Приходько / ред. О. М. Адаменко. – Івано-Франківськ: Івано-Франківський нац. техн. ун-т нафти і газу, 2006. – 245 с.
7. Лишиленко В. І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / В. І. Лишиленко. – К.: ЦНЛ, 2006. – 325 с.

Прийнято до друку 04.05.2011

УДК 339.727

Басюк О.В.

РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ НОВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто наукові дослідження з питань сутнісної характеристики категорії «нова економіка». Проаналізовано різні наукові погляди на структурні складові нової економіки. Визначено та обґрунтовано необхідність розгляду нової економіки на регіональному рівні. Визначено особливості нової економіки та відмінності регіонів нової економіки.

In the article scientific researches are considered on questions essence description of category «new economy». Different scientific looks are analysed to the structural constituents of new economy. Certain and the grounded necessity of consideration of new economy at regional level. Certain features of new economy and given differences of regions of new economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація світових трансформацій, зміна умов діяльності різних суб'єктів економічних відносин, побудова нових соціо-політико-економічних систем, «розмивання» національних кордонів та зростання впливу НТП є причиною пошуку нової економічної моделі розвитку регіонів України.

Варто враховувати, що активний перехід розвинутих країн до інтенсифікації використання нових знань, технологій та вдосконалення інформаційних структур, що є складовою «нової економіки», вимагає від України входження в ці процеси як повноправного учасника. Тому дослідження, що пов'язане із вказаними питаннями, є актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Поняття «нова економіка» останнім часом активно використовується та досліджується як зарубіжними вченими, так і вітчизняними економістами. Значний внесок в формування та розробку системного підходу до вивчення особливостей нової економіки здійснили: В. Геєць, С. Микулаш, Т. Романюк, Г. Унтура, Є. Євсєєнко, Т. Корнєєва, Є. Савельєв, В. Куриляк, О. Долгин, І. Маркович тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не достатньо вивченими залишаються питання, що пов'язані з вивченням та аналізом впливу процесів нової економіки на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення різних наукових поглядів категорії «нова економіка», обґрунтування дослідження процесів нової економіки на регіональному рівні, визначення особливостей та відмінностей нової економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі досить складних трансформацій розвитку національної економіки виникає вкрай складне завдання, яке пов'язане з розбудовою нової економіки, що ґрунтується на нових інноваційних джерелах розвитку і дозволить через науково-технічні розробки перейти на новий економічний уклад.

Оновлення економіки країни починається з інноваційного шляху розвитку, що враховує можливості зростання кожного регіону. Тому актуальним питанням є формування реалістичної стратегії побудови нової економіки регіонів, що сприятиме економічному зростанню в цілому.

До галузей нової економіки відносяться високотехнологічні та наукомісткі галузі, що, як правило, виникають на підставі використання результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, створення інноваційної інфраструктури регіону.

Останнім часом відбувається зміна світової структури економіки – від первинного сектора (сільське господарство), вторинного сектора (індустріальна промисловість) до

третинного сектора (сфера послуг). Деіндустріалізація проявилася в динаміці чисельності зайнятих в окремих секторах економіки.

Деіндустріалізація не робить негативного впливу на обсяг виробництва промислової продукції. Обсяг виріс в порівнянні з попереднім періодом, проте зменшилася частка промислової продукції у ВВП, вимірюваному в поточних цінах. Крім того, зменшилася частка сільського господарства.

При цьому збільшилася частка сфери послуг в країнах, що досягли високого рівня задоволення потреби населення в продукції вторинного сектора, інтенсивно росте попит на послуги.

У зв'язку з характером послуг в третинному секторі технічний прогрес розвивається набагато повільніше, ніж в двох інших секторах економіки. У результаті в третинному секторі можливості зростання обмежені, і продуктивність праці в ньому збільшується повільними темпами.

Тому третинний сектор відчуває підвищену потребу в робочій силі і може зайняти працівників, вивільнених з інших секторів. Головною причиною змін в секторальній структурі економіки є відмінність в зростанні продуктивності праці між секторами [1].

Сучасна інформаційна революція викликала аналогічний процес у промисловості. Продуктивність праці в промисловості зростає так, як на попередньому етапі вона росла в сільському господарстві.

Зростання продуктивності праці значною мірою пов'язане з творчою діяльністю конкретних людей.

У промисловості продуктивність праці росте швидше, ніж у сфері послуг. Інновації суттєво підвищують продуктивність праці.

У міру тривалого зменшення частки промислового виробництва в економіці її загальний розвиток все більше залежатиме від сфери послуг. Тому слід створювати передумови для зростання продуктивності праці передусім у цій сфері.

За даними Світового банку, наведемо порівняльні дані структури економіки України з країнами світу в 2004 р. і 2009 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Структура ВВП за секторами в 2004 і 2009 рр., %

Країни / сектори	Україна		Єврозона		Світ		Країни з нижчими доходами	
	2004	2009	2004	2009	2004	2009	2004	2009
Сільське господарство	11,93	8,22	2,12	1,54	3,4	2,9	15,55	13,31
Промисловість	35,88	29,37	26,43	24,13	27,8	25,78	39,1	38,87
Послуги	52,1	62,41	71,45	74,33	68,8	71,32	45,34	47,77

У цілому зміни в економіці України та країнах світу носять аналогічний характер. Подальше зменшення частки первинного і вторинного секторів у загальній чисельності зайнятих і ВВП повинно супроводжуватися зростанням загального обсягу продукції цих секторів. Для цього необхідно істотно підвищити продуктивність праці.

У зв'язку з цим потрібно буде докорінно змінити існуючу галузеву структуру промисловості і забезпечити великомасштабне технічне переозброєння підприємств. Динаміка зайнятості населення за секторами економіки України наведена у табл. 2.

Таблиця 2

Зайнятість населення за секторами економіки у 2000-2009 рр.

Роки	Усього зайнято, тис.	У тому числі (%)		
		Сільське господарство	Промисловість	Послуги
2000	20175,0	13,6	22,2	64,2
2001	19971,5	11,8	21,3	66,9
2002	20091,2	10,5	20,3	69,2
2003	20163,3	8,7	19,5	71,8
2004	20295,7	8,0	19,2	72,8
2005	20680,0	6,9	18,8	74,3
2006	20730,4	6,2	18,4	75,4
2007	20904,7	5,3	17,7	77,0
2008	20972,3	4,7	17,1	78,2
2009	20191,5	4,4	15,8	79,8

Швидке абсолютне і відносне зростання зайнятості в третинному секторі викликали передусім такі об'єктивні обставини, як необхідність освоєння нових видів діяльності, пов'язаних з переходом до ринкової економіки (наприклад, організація фінансових інститутів), створення приватних підприємств для обслуговування населення, формування державних органів України як самостійної держави і т. д. Усе це підтверджує необхідність розглядати поняття нової економіки країни та зокрема регіону.

По-перше, йде дуже швидке зростання інновацій не лише технологічних, але самих різних: постійно відкриваються і закриваються підприємства, створюються нові соціальні комбінації і т.д. Інноваційна діяльність позитивно впливає на економічне зростання та збільшує продуктивність.

По-друге, йде дуже швидкий процес збагачення приблизно 1/3 світу. А тому різко збільшуються можливості людини, які вона використовує в цікавішій роботі, різноманітнішим відпочинку і, зрозуміло, різко міняється споживання, причому не лише кількісно, але передусім якісно. І на цій основі виникає декілька нових феноменів. Формується економіка інтелектуального споживання. Цей феномен викликає появу нових сервісів, нових галузей економіки, які можна назвати економікою вражень. Яскравий приклад економіки вражень – це культурний туризм, для якого потрібно величезна інфраструктура: готелі, транспорт, обслуговування тощо.

По-третє, інноватівність науково-технічного прогресу вже така, що різко перевищує можливості людей освоїти ті можливості, які закладені в куплених ними приладах. При цьому темпи оновлення техніки настільки високі, що просто незрівняні з терміном фізичного руйнування цих речей. Швидка зміна усіх товарів споживання носить масовий характер, оскільки стала доступною. І це масове споживання стало двигуном економіки.

По-четверте, інновацій потребують не лише наукомісткі сектори економіки. Інноваційна діяльність здійснюється у всіх галузях промисловості, сфери послуг і державному секторі економіки.

В Україні інноваційний процес проходить повільніше ніж темпи розвинутих країн. У таких країнах, як США, Японія, КНР складаються контури шостого технологічного укладу (нанотехнології, генна інженерія, глобальні інформаційні мережі, мікромеханіка, термоядерна енергетика). У США частка продуктивних сил п'ятого технологічного укладу становить 60 %, четвертого – 20 %. І близько 5% вже припадають на шостий технологічний уклад [2]. Частка технологій п'ятого укладу (електронна промисловість, мінікомп'ютеризація сфери послуг, виробництво і переробка газу, нетрадиційні джерела енергії) в Україні становить приблизно 10 %, переважно в найбільш розвинених галузях, більше 50 % технологій відноситься до четвертого рівня (автомобілебудування, органічна хімія, виробництво і переробка нафти, масові комунікації), а майже третина – до третього

(електротехнічне, тяжке машинобудування, лінії електропередач, неорганічна хімія). За розрахунками В. Гейця, 57,9 % обсягу виробництва продукції приходилося на третій технологічний уклад у 2007 р. [3]. В останнє десятиріччя з'явилось досить публікацій, в яких автори пропонують своє бачення і визначення понять «нова економіка», «економіка знань», «інноваційна економіка». Економіка знань згідно концепції експертів Організації економічного співтовариства і розвитку – це економіка, яка засвоєна на виробництві, оновленні, циркуляції, розподілу і застосуванні знань [4].

Т. Корнєєва визначає «економіку знань» як новий тип економіки, який є результатом еволюційного розвитку економічних систем, а конкретно – базисом її виступає сформована національна інноваційна система, що сприяє розвитку всіх сфер матеріального й нематеріального виробництва на основі прирощення та оновлення знань, у результаті чого у складі виробленої продукції (послуги) зростає частка доданої вартості за рахунок інтелектуальної складової та змінюється характер людської праці на користь творчої та інтелектуальної діяльності. У свою чергу, це є основою для формування інформаційного суспільства [5]. Відомий український вчений В. Геєць зазначає, що економіка знань як багатовимірна категорія пов'язана з розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, що охопили більшість сфер людської діяльності і завдяки яким відбувається включення людей у процес формування та використання нових знань як ресурсу розвитку на відміну від домінуючих раніше ресурсів землі, капіталу та корисних копалин з широким використанням можливостей наукового, культурного та духовного взаємозбагачення [3].

Нова економіка – це виробництво і використання нових знань, перетворення їх у самостійний фактор виробництва, який відіграє провідну роль у системі факторів виробництва, і розвиток за «старими» законами, що діє по-новому в нових умовах і за новими законами, що зумовлюють прискорення розвитку [6].

Автор вважає, що підставами нової економіки є не тільки нові знання, але й інформаційна та інноваційна системи.

Одними з найбільш характерних ознак нової економіки, на думку О. Долгіна, є випереджувальне зростання витрат, що пов'язані з обробкою інформації (транзакційні витрати) та частки нематеріальних, неутилітарних благ у структурі споживання [7].

І. Маркович стверджує, що «нову економіку» слід розглядати як комплексне поєднання властивостей економіки знань, економіки технологій та економіки інформації [8].

Безумовно, перелічені складові є базисом нової економіки. Разом з тим, важливу роль в економіці грає інституціональна система, яка в нових умовах потребує модернізації.

Визначимо особливості нової економіки:

- новий рівень усуспільнення виробництва, інформаційних, людських та фінансових потоків на рівні світової, національної та регіональної економіки;
- трансформація структури, якості та ролі факторів економічного росту;
- у новій економіці важливим чинником, є інформація, а обмежуючим чинником є і, можливо буде, людський капітал, тобто здатність перетворювати інформацію в знання;
- типовим розвитком є не те, що матеріальні блага старої економіки витісняються інформаційними продуктами нової економіки, а те, що ємність інформації в благах росте, а звідси традиційні блага витісняються інформаційно інтенсивними;
- поява нових форм соціальної нерівності;
- інтенсифікація використаних природних ресурсів та процесів;
- нова швидкість обміну інформацією, переміщення ресурсів, прийняття рішень;
- структурні зміни в економіці у бік зростання частки сфери послуг;
- отримують розвиток тенденції участі регіонів у міжнародній інтеграції;
- суттєва зміна форм організації та функціонування компаній, високий рівень їх капіталізації, виникненні регіональних сітьових форм організації виробництва та торгівлі.

Існує обмежена кількість регіонів, економіка яких буде включати всі складові «нової економіки»: не тільки технології, але й весь механізм виробництва знань: фундаментальну науку, прикладну науку, освіту та ін.

Виходячи із вищезазначеного, визначимо нову економіку регіону як економічну систему, що спирається на нові знання, інноваційну, інформаційну та інституціональну системи, забезпечуючи стійкість та цілісність його розвитку. Іншими словами, нова економіка – це традиційна економіка + знання + технології + інформація.

Метою нової економіки регіону є забезпечення справедливого, стійкого, достойного функціонування всіх суб'єктів економіки регіону. Регіони, які не спираються на нову економку, опиняться менш життєспроможними, оскільки не будуть відповідати мінливому зовнішньому середовищу.

Згідно класифікації Генерального директорату ЄС з регіональної політики регіони, що не досягають 75 % середнього ВРП, отримали назву «регіони конвергенції», регіони з рівнем середньодушового ВРП вище 75 % відносяться до тих, що розвиваються.

Виходячи з аналізованих визначень, в роботі постає завдання класифікації регіонів в залежності від відповідності їх потенціалу вимогам нової економіки. За своїм характером регіон, що орієнтований на принципи нової економіки, значно відрізняється від регіонів, які функціонують згідно традиційним вимогам ринкової економіки. Основні відмінності наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика регіонів різних укладів економіки

Ознаки	Регіони постіндустріальної економіки	Регіони нової економіки
1	2	3
Основні фактори виробництва	Матеріальні активи	Знання, інформація, інновації
Попит на регіональному ринку праці	Підвищений попит на кваліфікованих робочих	Підвищений попит на управлінців, інженерів
Роль трудових ресурсів	Стаття витрат	Напрямок інвестицій
Випереджаюче зростання	Трансформаційних витрат	Транзакційних витрат
Об'єкти капіталізації	Капітал	Знання, інформація, інновації
Вид зносу	Переважно фізичний	Переважно моральний
Конкурентні переваги за рахунок	Диференціації продукції та послуг	Швидкості обміну інформацією, індивідуалізації продукції та послуг
Життєвий цикл продукції	Скорочений при невисокій швидкості обміну даними	Динамізм, найкоротший ЖЦП при високій швидкості обміну даними
Характер виробництва	Матеріальний	Інтелектуальний
Рента як факторний дохід	Природна	Неприродна
Характер взаємовідносин та роль посередників	Пріоритет договорів, зростаюча роль посередників	Пріоритет тісних взаємовідносин, усунення посередників
Організаційні форми взаємодії державного і приватного секторів	Роздержавлення, акціонування	Пріоритет державно-приватного партнерства

Продовження таблиці 3

1	2	3
Характер організаційних зв'язків на рівні регіону	Переважають ієрархічні відносини. Основна економічна одиниця – корпорація.	Переважно молекулярно-структурні організації. На рівні регіону з'являються кластери, які поєднуються в сітьові структури.
Роль регіону	Регіон – складова держави, чіткі межі регіону, інтеграція в міжнародну економіку	Відсутність регіональних меж, глобальні масштаби
Пріоритетність галузей	Промисловості та сільського господарства	Послуги (соціальної спрямованості)

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, в дослідженні було охарактеризовано за різними ознаками регіон нової економіки. В подальшій роботі буде вирішено завдання визначення поняття потенціалу нової економіки регіону (ПНЕР). Кожен регіон володіє інтегральним потенціалом високого, середнього чи низького рівня. Від рівня залежить швидкість переходу до нової економіки, можливість сприймати нові знання, технологію та інформацію. Безумовно, це взаємопов'язані та взаємозалежні величини. Так, нові технології з'являються на базі нових знань. Глобальні знання, існуючі технології стають відомими завдяки інформації та комунікаціям. Об'єднують потенціали ті економіко-правові та соціальні умови регіону, в яких вони функціонують. Ці ж умови, які відрізняють один регіон від іншого, зумовлюють різний прояв кожної складової та в цілому визначають ПНЕР. Тому виникає завдання детального аналізу факторів, що впливають чи можуть вплинути на нарощування ПНЕР, при чому як позитивно, так і негативно.

Список використаної літератури

1. Тенденции развития секторальной структуры экономики / Микулаш Седлак [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.vasilievaa.narod.ru/ptpu/4_4_98.htm**.**
2. Романюк Т. Ф. Інновації – шостий технологічний уклад / Т. Ф. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investycii.org/investuvanya/konferentsiji/problemy-formuvanya-ta-rozvytku-inovatsijnoji-infrastruktury/inovatsiji-shostyj-tehnolohichnyj-uklad.html?print=1.
3. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
4. Унтура Г. А. Экономика знаний как определяющий элемент новой экономики региона / Г. А. Унтура, Е. В. Евсеенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://89.249.21.76/data/961/936/1223/154-168.pdf.
5. Корнєєва Т. М. Державна політика у сфері економіки знань: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канн. екон. наук: 08.00.03 / Т. М. Корнєєва; Державна установа Інститут економіки та прогнозування Національной академії наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unicat.nlb.by/opac/pls/!search.http_keyword?query=a001a%3D%22BY-SEK-1549342%.
6. Савельєв Є. Нова економіка і моделі її формування в Україні // Є. Савельєв, В. Куриляк / Журнал європейської економіки. – 2002. – Том 1. – № 1. – 250 с.
7. Долгин А. Манифест новой экономики // А. Долгин / Вторая невидимая рука рынка. – М.: «АСТ», 2010. – 256 с.
8. Маркович І. Особливості змін у промисловості України в умовах переходу до «нової економіки» / І. Маркович [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gev/2010_1/Micro-and_macroeconomics/002.pdf.

Прийнято до друку 05.07.2011

УДК 330.12

Бутук О.І.

КЛАСИФІКАЦІЯ ГАЛУЗЕЙ ЗА ВИРОБНИЧОЮ ТА ТРАНСАКЦІЙНОЮ СФЕРАМИ

У статті розглядаються ознаки трансакцій в якості непродуктивних видів праці, тобто регулюючої (впорядковуючої, нормалізуючої) діяльності. На цій основі запропоновано групування галузей за виробничою та трансакційною сферами, що дає можливість більш комплексно підійти до реформування соціально-економічного життя.

The article deals with features of transactions as non-productive forms of labor, ie, regulatory (ordering, normalizing) activity. On this basis the proposed grouping of industries in manufacturing and transactional areas, allowing a more comprehensive approach to reforming the social and economic life.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією з найбільш дискусійних тем економічної теорії з часу її виникнення (як самостійної області науки) було визначення групування галузей за виробничою та невиробничою сферами – групування, яке базується на певному розмежуванні продуктивних і непродуктивних видів праці.

Хоча сьогодні ця проблематика нібито відійшла з переднього плану пізнання господарського життя, проте в дійсності вона лише набула іншого звучання, на наш погляд, переформувавшись у дослідження трансакційних витрат і їхнього впливу на виробничу діяльність.

Комплексне з'ясування дуже різноманітних трансакцій та їхньої величезної ролі в організації суспільного відтворення безумовно є актуальним гносеологічним напрямом, що має багато практичних аспектів. Зокрема, вірне епістемологічне вирішення проблеми функціонального змісту і структури трансакцій дозволяє точно класифікувати галузі за виробничою та регулюючою сферами, а це доповнює наукову базу оптимізації реформування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У контексті окресленої тут проблеми доцільним буде нагадати, що теоретичне визначення продуктивної праці у різних школах політичної економії було не однаковим. Меркантилісти обмежували її границі діяльністю у зовнішньоторговельній галузі, оскільки ототожнювали багатство з грошовим металом, а він (за відсутності його внутрішнього видобутку) притікав у країну лише при наявності позитивного торговельного балансу, якого прихильники цієї концепції намагалися досягнути за рахунок протекціонізму.

Фізіократи інакше позначили межі продуктивної праці, вважаючи, що вона розповсюджується на аграрний сектор, де приріст продукту найбільш наочний. А. Сміт, у свою чергу, долучив до сфери продуктивної праці усі галузі матеріального виробництва, виходячи з того, що матеріальні блага (на відміну від послуг, які створюються в галузях нематеріального виробництва) існують довше та задовольняють більш нагальні потреби людей.

Проте, основні течії сучасної західної економічної думки зовсім відійшли від спроб з'ясування змісту і меж продуктивної та непродуктивної праці, бо виходять з того, що будь-яка діяльність, котра приносить корисний результат, є продуктивною.

Такий спрощений підхід знайшов своє відображення у системі національних рахунків (СНР, що рекомендована Статистичною комісією ООН, у тому числі для обчислення валового внутрішнього продукту (ВВП) та інших макроекономічних показників), як і у діючій зараз в Україні класифікації видів економічної діяльності [1]. Однак, як видається,

така трактовка заважає пізнанню функціонального змісту і комплексної структури регулюючої діяльності.

До теоретичного визначення останньої у деякій мірі наблизилися вчені, що належать до неоінституціоналізму і вивчають трансакційні витрати. Категорію «трансакційні витрати» ввів у науковий обіг Р. Коуз [2, с.22-65] ще у тридцяті роки XX ст. Їхнє подальше дослідження набуло досить широких масштабів, але не призвело до утворення єдиної парадигми трансакцій: майже кожний неоінституціоналіст розробляє свій напрямок їхнього аналізу. Це визнають практично усі вчені-економісти: П. Б. Аевін, Р. И. Капелюшников, Г. К. Кузнецова, Д. Норт, Г. Л. Паїнтко, С. С Пациківський, О. И. Уильямсон та інші [3, с.27-29; 4, с.14-26; 5, с.25-26; 6, с.114-118; 7, с. 42-44; 8, с.47-49; 9, с.76-94].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Втім, факт відсутності загальної концепції трансакцій у рамках неоінституціоналізму становить не головний недолік їхнього розуміння прибічниками цієї школи економічної думки. Більш суттєвою вадою трактування її адептами, за переконанням автора, виступає змішування ними, з одного боку, трансакцій в якості діяльності, що націлена на унормування (впорядкування, врегулювання) певних суспільно-господарських процесів, з самими порушеннями у ході цих процесів, які вони чомусь теж називають «трансакційними витратами» – з іншого. Таким чином, спостерігається понятійна плутанина, що заважає, насамперед, з'ясувати функціональний зміст і структуру регулюючої (впорядковоючої, нормалізуючої, трансакційної) діяльності, а також побудувати відповідну класифікацію галузей за виробничою та трансакційною сферами.

Постановка завдання. Метою даної статті є аргументація своєрідного групування галузей за виробничою та трансакційною (регулюючою, впорядковоючою, нормалізуючою) сферами. Для її досягнення треба виконати такі епістомологічні задачі:

- зафіксувати головні властивості регулюючої (трансакційної, впорядковоючої, нормалізуючої) діяльності;
- окреслити основні області трансакційних витрат (на противагу продуктивній праці).

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім, важливо зазначити, що у СРСР, як не дивно, в офіційній класифікації галузей народного господарства (КГНГ [10]) використовувалася не парадигма К. Маркса, а відзначена вище концепція А. Сміта. Нагадаємо, що остання полягала у ототожнювані виробничої сфери з матеріальним виробництвом, а невиробничої – з нематеріальним (табл. 1).

У шостому розділі другого тому «Капіталу» К. Маркс розробив своє вчення про чисті витрати обігу (як важливі види непродуктивної праці). На цій гносеологічній базі автор уточнив характерні риси (атрибути, ознаки, властивості) непродуктивної (регулюючої, впорядковоючої, нормалізуючої) діяльності, які ототожніли з трансакційними витратами (у неоінституціоналістській термінології). На думку автора, до них відносяться:

а) всезагальність (універсальність) тих функцій, що належать до трансакцій, оскільки вони (з часу їхньої появи) становлять необхідні умови здійснення будь-якої продуктивної праці та суспільного буття в цілому;
б) якісна однорідність цих функцій, тобто однаковість тих операцій, які становлять їхній технологічний зміст в різних господарських процесах;
в) приблизна кількісна рівнозначність (одномасштабність) витрат суспільно необхідної (живої та уречевленої) праці на проведення даних операцій (незалежно від того, що є результатом відповідного виробничого процесу, інакше кажучи, його продуктом (споживачого вартістю);
г) первинна несамостійність адекватних їм видів робіт, тобто безумовне виконання останніх (на початковому етапі їхньої появи) усіма виробниками, щоб вони не створювали.

Як падає автор, позначеним атрибутам трансакцій (видам регулюючої діяльності), тобто функціям непродуктивної праці, відповідають операції, що належать до трьох

сфер, хоча в останніх мають місце й продуктивні види робіт, які у них лише продовжують процес виробництва. Говорячи конкретніше, до трьох груп непродуктивної праці слід віднести:

1) чисті витрати управління – трансакції надбудови: а) суспільна психологія (традиції та вірування народу і обрядові процедури, що їх відтворюють); б) ідеологія (теоретичний та теологічний рівень суспільного світосприйняття); в) організаційно-пропагандистська робота громадянських і політичних формувань та місіонерська діяльність релігійних течій, що впливають на повідінку людей; г) законодавство виборних інститутів влади (насамперед, парламентів); д) діяльність різноманітних органів виконавчої гілки державної влади; є) судочинство публічної влади; е) функціонування силових структур держави; ж) специфікація прав власності (встановлення їхніх меж, що визначаються та підтримуються усіма названими вище елементами витрат надбудови);
2) чисті витрати розподілу – трансакції аллокаційної інфраструктури: а) фінансові відносини (створення, розподіл і перерозподіл фондів грошових коштів) державних, колективних і приватних агентів соціально-економічного життя; б) майнове, суспільне та особисте страхування усіх цих суб'єктів; в) формування, розподіл і використання добровільних коштів громадянських, політичних і релігійних утворень; г) аудит, інспекція, контроль і нагляд за усіма розподільчими операціями;
3) чисті витрати обігу – трансакції ринкової інфраструктури: а) загальна метрологія, калькуляція, облік, звітність і діло виробництво; б) багаточісельні операції щодо зміни форми вартості (купівлі-продажу); в) різноманітний грошовий обіг; г) різноаспектні оборотки кредитних відносин; д) функціонування фіктивного капіталу (операції на біржевому і небіржевому, первинному і вторинному фондовому ринку).

Таблиця 1

Групування галузей народного господарства за виробничою та невиробничою сферами [10]

Галузі виробничої сфери (матеріального виробництва)	Галузі невиробничої сфери (нематеріального виробництва)
Промисловість	Житлово-комунальне господарство
Сільське господарство	Невиробничі види побутового обслуговування населення
Лісне господарство	Охорона здоров'я, фізична культура і соціальне забезпечення
Рибне господарство	Народна освіта
Транспорт і зв'язок	Культура і мистецтво
Будівництво	Наука і наукове обслуговування
Торгівля і суспільне харчування	Фінанси, кредит, страхування, пенсійне забезпечення
Матеріально-технічне постачання і збут	Управління
Заготовки	Суспільні об'єднання
Інформаційно-обчислювальне обслуговування	Екстериторіальні організації та органи
Операції з нерухомим майном	
Загальна комерційна діяльність щодо забезпечення функціонування ринку	
Геологія та розвідка надр, геодезична і гідрометеорологічна служби	
Інші види діяльності сфери матеріального виробництва	

Якщо виходити з викладеної тут трактовки трансакційних (непродуктивних, впорядковуючих, нормалізуючих, регулюючих) витрат і застосовувати ті назви галузей, що використовувалися у КГНГ [10], тоді слід, по-перше, відмовитися від ототожнювання виробничої сфери з матеріальним виробництвом, а невиробничої – з нематеріальним і, по-друге, значно розширити перелік галузей, які належать до виробничої сфери та, відповідно, звузити невиробничу сферу.

До останньої, на думку автора, не можна включати галузі, що виробляють різноманітні послуги, оскільки невиробничу (регулюючу, впорядковуючу, нормалізуючу, трансакційну) сферу складають лише ті галузі, де домінують види діяльності, які не мають продуктивного функціонального змісту (табл. 2).

Таблиця 2

Запропонована нами класифікація галузей народного господарства за виробничою та трансакційною (невиробничою) сферами

Галузі виробничої сфери	Галузі трансакційної сфери
Промисловість	Операції з нерухомим майном
Сільське господарство	Загальна комерційна діяльність щодо забезпечення функціонування ринку
Лісне господарство	Фінанси, кредит, страхування, пенсійне та соціальне забезпечення
Рибне господарство	Управління
Транспорт і зв’язок	Суспільні об’єднання
Будівництво	Екстериторіальні організації та органи
Торгівля і суспільне харчування	
Матеріально-технічне постачання і збут	
Заготовки	
Інформаційно-обчислювальне обслуговування	
Геологія та розвідка надр, геодезична і гидрометеорологічна служби	
Інші види діяльності сфери матеріального виробництва	
Житлово-комунальне господарство	
Побутове обслуговування населення	
Охорона здоров’я і фізична культура	
Народна освіта	
Культура і мистецтво	
Наука і наукове обслуговування	

Таке групування галузей дозволяє комплексно відокремити (від виробничої області) ті види діяльності, що разом становлять сукупність регулюючих (непродуктивних, трансакційних, впорядковуючих, нормалізуючих) видів праці. Це, у свою чергу, дає можливість більш системно підійти до реформування суспільно-господарського буття, оскільки його будь-яке перетворення відбувається саме завдяки певним змінам у регулюючих (трансакційних, впорядковуючих, нормалізуючих) механізмах.

Одночасно, звідси випливають теоретичні засади оптимізації суспільного контролю за розмірами самих трансакційних витрат, зокрема, значно глибші пізновальні передумови недопущення надмірного розширення державного апарату і зайвого розростання бюджетних (особливо, військових) видатків, а також несподіваного виникнення так званих «бульбашок» на валютно-фондових ринках, де спекулятивні оборотки можуть провокувати масштабні кризи, у тому числі міжнародні.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, ототожнюючи непродуктивні види праці з трансакціями в якості регулюючої (нормалізуючої,

впорядковоючої) діяльності, можна виділити три їх групи: 1) чисті витрати управління – трансакції надбудови; 2) чисті витрати розподілу – трансакції алокаційної інфраструктури; 3) чисті витрати обігу – трансакції ринкової інфраструктури. Це дозволяє об'єднати їх в невиробничу (трансакційну, регулюючу, впорядковуючу, нормалізуючу) сферу, відокремлюючи останню від області продуктивної праці, де виробляються різноманітні матеріальні блага і послуги.

Відособлене групування багаточисельних трансакцій дає можливість більш комплексно і системно підходити до самого процесу реформування, тому що останнє полягає, передусім, в певних змінах у регулюючій діяльності. Разом з тим, звідси випливають наукові передумови оптимізації розмірів самих трансакційних витрат.

Перспективи подальших розробок трансакцій в якості регулюючої діяльності полягають, передусім, по-перше, у з'ясуванні особливостей структури чистих витрат управління, розподілу та обігу в певний історичний період у конкретній державі, у тому числі в Україні, а, по-друге – у виявленні на цій теоретичній базі стратегічних напрямків реформування трансакційної сфери.

Такий підхід дозволяє більш комплексно здійснювати назрілі перетворення існуючої соціально-економічної системи для її оптимізації.

Список використаної літератури

1. Класифікація видів економічної діяльності (КВЕД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2007_02_26/FIN19567.html.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993. – С. 22–65.
3. Аевін П. Б. Інституціоналізм як теоретична основа функціонування соціальної інфраструктури / П. Б. Аевін // Економіка і держава. – 2010. – № 2. – С. 27–29.
4. Капелюшников Р. И. Категория трансакционных издержек / Р. И. Капелюшников // Сборник материалов Института коммерческой инженерии «Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии». – 1994. – Вып. 3. – С. 14–26.
5. Кузнецова Г. К. Вплив трансакційних витрат на прибутковість підприємств / Г. К. Кузнецова // Економіка і держава. – 2009. – № 8. – С. 25–26.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997. – С. 114–118.
7. Паїнтко Г. Л. Роль інституціональної теорії як методології дослідження економічних процесів / Г. Л. Паїнтко // Економіка і держава. – 2009. – № 5. – С. 42–44.
8. Пациківський С. С. Інституційно-еволюційні виміри світової фінансової кризи / С. С Пациківський // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 11. – С. 47–49.
9. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактации / О. И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат, 1996. – С. 76–94.
10. Общесоюзный классификатор «Отрасли народного хазяйства» (ОКОНХ) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=26764.

Прийнято до друку 02.08.2011

УДК 338.49:338.48

Воробйова О.А.

ОЦІНКА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ОБ'ЄКТІВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті проаналізовано техніко-економічний стан таких об'єктів туристичної інфраструктури в Одеській області, як готельне господарство, санаторно-курортні заклади та заклади культури і мистецтв. В результаті проведеного дослідження зроблено узагальнені висновки щодо стану перелічених об'єктів у 2000-2009 рр.

The techno-economic status of such objects of tourist infrastructure in the Odessa region, as hotel services, resort institutions and institutions of culture and arts are analyzed in the article. As a result of the study made generalized conclusions regarding the status of these facilities in 2000-2009.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день рекреація та туризм є однією з найефективніших галузей світового господарства. Оборотність в цій галузі в 4 рази вище, ніж в інших галузях господарства; витрати на створення одного робочого місця в 20 разів нижче, ніж, наприклад, у промисловості; розвиток рекреаційно-туристичної сфери пов'язаний, за деякими розрахунками, з тридцятьма галузями господарства, тобто рекреація та туризм, так би мовити, є локомотивом розвитку супутніх галузей.

При цьому ефективність функціонування ринку в рекреаційно-туристичній сфері визначається, в першу чергу, наявністю всіх необхідних структурних компонентів і рівнем їхньої взаємодії. Вагомим фактором розширення рекреаційно-туристичної діяльності є розвиток інфраструктури сфери рекреації та туризму. Рекреаційно-туристична інфраструктура є тією ланкою, яка не тільки обслуговує, а й забезпечує розвиток туристичного процесу як ринкової системи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Саме з причин високого ступеня морального та фізичного зношування та недостатньої розвиненості важливіших елементів рекреаційно-туристичної інфраструктури Україна (не дивлячись на значний потенціал розвитку рекреаційно-туристичної сфери) виглядає досить скромно на світовому ринку рекреаційно-туристичних послуг. Разом з тим, закордонний досвід показує, що успішний розвиток рекреаційно-туристичної індустрії передбачає, окрім рекреаційно-туристичного потенціалу, наявність певних умов, стимулюючих цей розвиток. І серед цих умов одне з перших місць посідає саме інфраструктура даної сфери господарства. Саме тому багато спеціалістів, що займаються вивченням проблем сфери рекреації та туризму, присвячують свої роботи дослідженню стану рекреаційно-туристичної інфраструктури в регіонах Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізу стану інфраструктури рекреаційно-туристичної сфери в Одеській області, на думку автора, приділяється недостатньо уваги, що є значним недоліком, з урахуванням існуючого в нашому регіоні значного потенціалу для розвитку рекреаційно-туристичної індустрії.

Постановка завдання. В зв'язку із вищезазначеним метою статті є оцінка техніко-економічного стану об'єктів туристичної інфраструктури в Одеській області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одразу відмічається, що під ринковою інфраструктурою в рекреаційно-туристичній сфері слід розуміти сукупність елементів, які забезпечують функціонування та взаємодію суб'єктів цієї сфери і регулюють рух матеріальних, фінансових, інформаційних потоків між ними та зовнішнім середовищем.

Рекреаційно-туристична інфраструктура представлена сукупністю матеріально-речових об'єктів, діяльність яких спрямована на задоволення туристичних потреб населення.

Її елементи можна розбити на чотири блоки: побутові об’єкти (заклади для розміщення, харчування і т.д.), об’єкти з надання послуг (об’єкти розважального, пізнавального, оздоровчого призначення й т.п.), супутні об’єкти (транспорт, зв'язок та ін.), а також рекламні та інформаційні засоби.

Можна виділити дві функції інфраструктури: функція забезпечення функціонування та взаємодії суб'єктів рекреаційно-туристичної сфери та функція регулювання матеріальних, фінансових та інформаційних потоків.

Слід зазначити, що за своєю суттю ці функції відрізняються одна від одної. Так, функція забезпечення має пасивний характер, оскільки в даному випадку інфраструктура створює для рекреаційно-туристичної системи умови для виконання її функцій у ринковому середовищі. Регулююча функція, навпаки, є активною, що забезпечує функціональну життєздатність рекреаційно-туристичної системи в її зв'язках з іншими економічними підсистемами у рамках усієї економічної системи. Обидві функції тісно взаємопов'язані: перша з них фактично спрямована на створення рекреаційно-туристичного продукту, друга - забезпечує його реалізацію [1, с.173].

Зазначимо, що за своїм складом, потужністю, кількістю і якістю окремих елементів рекреаційно-туристична інфраструктура повинна відповідати потребам рекреантів і туристів. Без такої відповідності різко знижуються рівень і якість рекреаційно-туристичного обслуговування, що, у свою чергу, викликає зменшення розміру виручки від реалізації рекреаційно-туристичного продукту [2, с.88]. При цьому слід пам'ятати, що виробнича база галузі формувалася в основному за радянських часів з орієнтацією переважно на невибагливого відпочиваючого, тому серед об'єктів інфраструктури переважають великі (порівняно з закордонними) комплекси із значною концентрацією місць та низьким рівнем комфортності [3, с.52]. Зростаючі ж вимоги рекреантів і туристів до рівня обслуговування викликають неминучість реорганізації об’єктів рекреаційно-туристичної інфраструктури, будівництва нових сучасних корпусів, спортмайданчиків та інших споруджень для проживання, лікування, відпочинку та розваги рекреантів та туристів. Недолік рівня оснащеності цих об'єктів істотно впливає на привабливість рекреаційно-туристичних територій.

Очевидно, що природні передумови необхідні, але недостатня умова для повного рекреаційно-туристичного використання території, особливо при оцінці рекреаційно-туристичного оточення житлових і промислових центрів. Для того, щоб рекреаційно-туристична інфраструктура виконувала свою головну мету, необхідно оцінити її оснащення і об’єкти, які створені людиною в природному середовищі та призначені для відновлення сил і здоров’я населення і використання вільного часу.

В рамках даної роботи автор розглядає такі складові елементи рекреаційно-туристичної інфраструктури Одеської області, як: готельне господарство і санаторно-курортні заклади та заклади культури і мистецтв, оскільки ці об’єкти є, так би мовити, інфраструктурною передовою при прийомі рекреантів та туристів.

Спочатку проаналізуємо показники ефективності використання закладів готельного господарства та санаторно-курортних закладів на основі даних статистичних щорічників Одеської області за 2000 – 2009 рр. [4, с.476-491; 5, с.479-498].

Щодо об’єктів готельного господарства та показників ефективності їх використання, можна констатувати наступне: протягом 2000-2009 рр. кількість готелів та інших місць для короткотермінового проживання поступово зменшувалася і на кінець цього періоду склала 80 одиниць (що на 16 одиниць менше, ніж у 2000 р.). При цьому кількість номерів в готелях та інших місцях для тимчасового проживання збільшилася за 10 років на 143 номери, і у 2009 р. складала 3817 одиниць, а кількість місць в цих закладах, при цьому, зменшилася на 620 одиниць, і у 2009 р. склала 7541 місце, що дорівнює 92,4% від рівня 2000 року (рис. 1). У розрахунку на 1000 населення області, ця величина зменшилася з 3,28 до 3,15 місць (рис. 2).

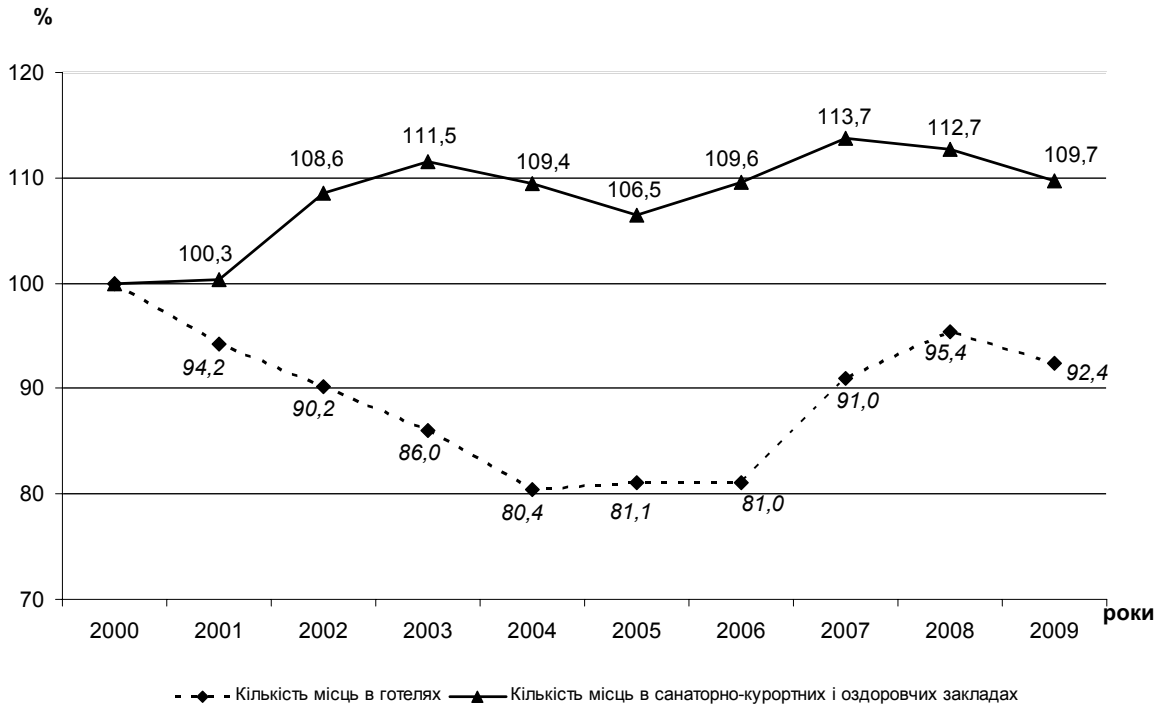


Рис. 1. Кількість місць в готелях та в санаторно-курортних і оздоровчих закладах Одеської області у 2000-2009 рр., по відношенню до рівня 2000 року

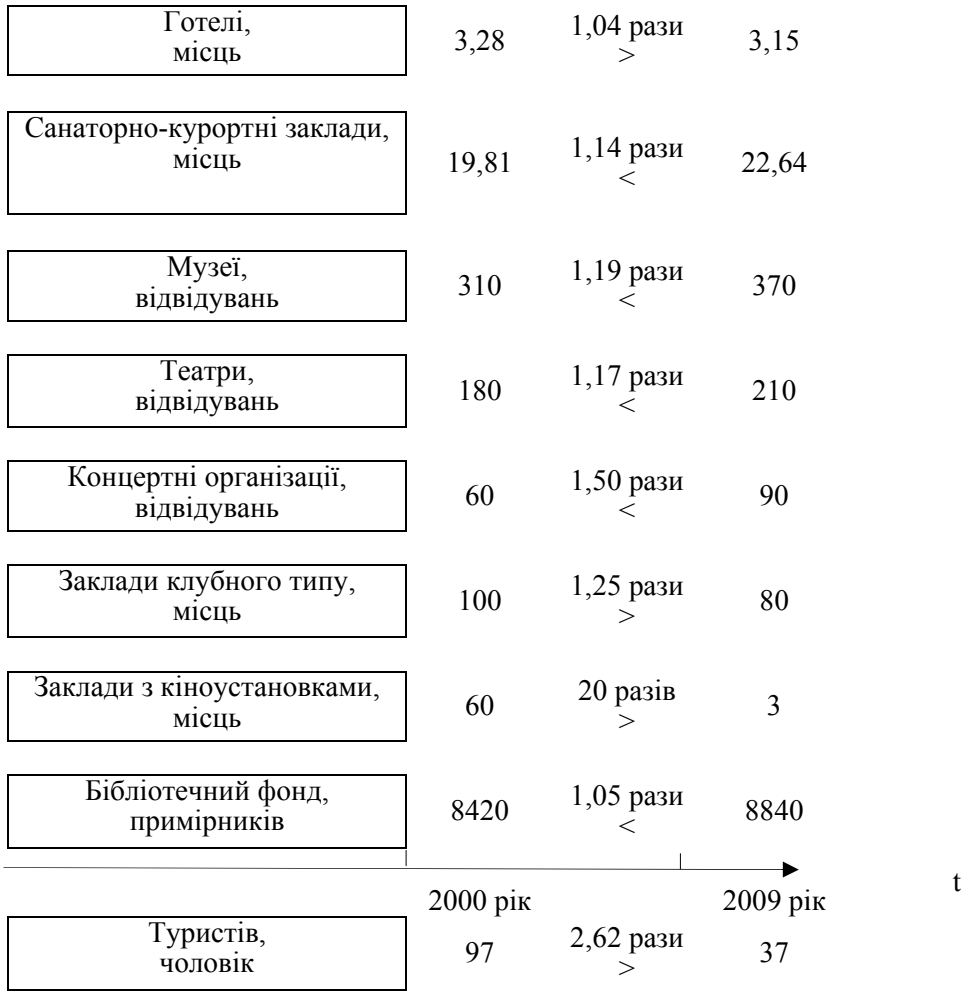


Рис. 2. Забезпеченість населення Одеської області готельними, санаторно-курортними закладами та закладами культури і мистецтв, на 1000 жителів

Коефіцієнт використання місткості на протязі досліджуваного періоду змінювався наступним чином: спочатку він поступово зростав від 0,20 у 2000 р. до 0,29 у 2006 р., а потім знизився і на кінець періоду склав 0,16.

На протязі 10 років зросла і житлова площа номерів, як загальна площа всіх номерів (з 75,7 до 84,6 тис.$м^2$), так і середня площа одного номеру (з 20,6 до 22,2 $м^2$).

Разом з тим, слід відмітити тенденцію скорочення як кількості населення області (на 4% за 10 досліджуваних років), так і загального туристичного потоку (майже на 64%). Саме у зв'язку із скороченням турпотоку, забезпеченість туристів місцями в готелях збільшилася. Так, в розрахунку на 1000 туристів, ця величина збільшилась за 10 років більш ніж в 2,5 рази (з 33,67 місць у 2000 р. до 86,28 – у 2009 р.).

При цьому слід відмітити, що показники ефективності використання об'єктів готельного господарства зросли у 2009 р., порівняно з 2000 р.. Так, середня місткість одного підприємства протягом 2000-2009 рр. коливалася від мінімуму в 84 місця (у 2005 р.) до максимуму в 96 місць (у 2003 та 2008 рр.). На кінець періоду ця величина складала 94 місця на одне підприємство, що на 9 одиниць більше, ніж у 2000 р.

Відносно кількості об'єктів санаторно-курортних закладів та показників ефективності їх використання, відмітимо, що протягом 2000-2009 рр. практично всі вони поступово збільшувалися. Так, за даними статистичних щорічників Одеської області [4, с.476-491; 5, с.479-498], загальна кількість цих закладів збільшилася на 96 одиниць – з 338 закладів у 2000 р. до 434 - у 2009 р.

Кількість місць в них, при цьому, зросла на 4779 одиниць, і склала у 2009 р. 54140 місць, що дорівнює майже 110% від рівня 2000 р. (див. рис. 1).

При цьому, кількість місць, у розрахунку на один заклад, зменшилася зі 146 до 125 місць.

У розрахунку на 1000 населення, кількість місць в санаторно-курортних і оздоровчих закладах регіону у 2009 р. складала 22,64 місць, що на 2,83 місця більше, ніж у 2000 р. А в розрахунку на 1000 туристів, кількість місць в цих закладах збільшилася в 3 рази (з 203,63 місць у 2000 р. до 619,45 - у 2009 р.).

Стосовно показників ефективності використання санаторно-курортних і оздоровчих закладів слід відмітити, що кількість осіб, оздоровлених санаторно-курортними закладами, збільшилася з 214,5 тис. осіб у 2000 р. до 272,6 тис. осіб у 2009 р., тобто зросла на 58,1 тис. осіб, або в 1,27 рази.

Перейдемо до аналізу показників ефективності використання таких об'єктів соціальної інфраструктури Одеської області, як заклади культури і мистецтв.

Стосовно кількості об'єктів сфери культури і мистецтв в Одеській області протягом 2000-2009 рр. відмітимо наступне.

Протягом даного часового періоду на 17 одиниць зросла кількість бібліотек: з 889 одиниць у 2000 р. до 906 – у 2009 р. У розрахунку на 100 тис. населення області ця величина у 2009 р. складала 38 одиниць (у 2000 р. – 36 одиниць). Бібліотечний фонд, при цьому, не змінився, і протягом всього періоду складав 21,1 млн. примірників. Але у розрахунку на 1000 жителів ця величина зросла на 420 одиниць, і склала у 2009 р. 8840 примірників (див. рис. 2).

Відносно закладів з кіноустановками, відмітимо, що їх загальна кількість по області протягом 2000-2009 рр. зменшилася з 618 одиниць у 2000 р. до 24 – у 2009 р. Кількість кіноустановок, у розрахунку на 100 тис. населення при цьому зменшилася з 25 до 1 одиниці.

А кількість місць у закладах з кіноустановками у розрахунку на 1000 жителів області протягом періоду, що розглядається, зменшилася з 60 місць до 3 місць (рис. 2).

Загальна кількість місць у закладах з кіноустановками протягом цього часу в Одеській області зменшилася на 142,3 тис. одиниць. Кількість закладів клубного типу протягом 2000-2009 рр. в Одеській області зменшилася на 63 одиниці, і склала на кінець періоду

742 одиниці. У розрахунку ж на 100 тис. населення, ця величина незначно коливалася і складала в середньому 32 одиниці.

При цьому, кількість місць у закладах культури клубного типу зменшилася з 249 170 місць у 2000 р. до 191 282 – у 2009 р. В розрахунку на 1000 жителів, цей показник зменшився зі 100 одиниць у 2000 р. до 80 одиниць у 2009 р. (див. рис. 2).

Стосовно загальної кількості концертних організацій, відмітимо, що на протязі 2000-2009 рр. вона зросла втричі (з 1 до 3 одиниць).

У розрахунку на 1 млн. населення області ця величина за період, що розглядається, зросла з 0,4 до 1,3 одиниць. Разом з тим, зросла і кількість слухачів концертних організацій: зі 149 502 осіб у 2000 р. до 215 192 – у 2009 р.

У розрахунку на 1000 жителів області, за цей період ця величина зросла з 60 до 90 осіб (рис. 2). За період 2000-2009 рр. кількість музеїв в Одеській області незмінно складала 13 одиниць, що у розрахунку на 1 млн. населення складає 5 музеїв. При цьому з 2000 до 2007 рр. музейні фонди зросли.

Так, число експонатів основного фонду збільшилося взагалі на 14,6 тис. (1,1 тис. у розрахунку на 1 музей) і складало у 2007 р. 528,2 тис. експонатів (40,6 тис. на 1 музей). Протягом 2000-2009 рр. зросла і кількість відвідувачів музеїв: з 772,4 тис. осіб у 2000 р. до 884,7 тис. – у 2009 р. У розрахунку на 1000 жителів області, за 2000-2009 рр. ця величина зросла з 310 до 370 осіб (рис. 2).

З 2000 по 2008 рр. в Одеській області кількість театрів складала 9 одиниць, а у 2009 р. – зменшилася до 7 одиниць. У розрахунку на 1 млн. населення області вона зменшилася з 4 до 3 театрів.

Кількість глядачів театрів, при цьому, зросла: з 448,5 тис. осіб у 2000 р. до 502,1 тис. – у 2009 р. У розрахунку на 1000 жителів області це, відповідно, складає 180 відвідувань театрів у 2000 р. і 210 – у 2009 р. (рис. 2).

Висновки і перспективи подальших розробок. В результаті проведеного дослідження можна зробити узагальнені висновки щодо стану готельного господарства, санаторно-курортних закладів та закладів культури і мистецтв Одеської області протягом 2000-2009 років:

- кількість закладів готельного господарства і місць в них протягом 10 років зменшилася на фоні збільшення кількості номерів, їх площі (як загальної, так і середньої) та середньої місткості одного підприємства цієї сфери;
- кількість санаторно-курортних і оздоровчих закладів і місць в них збільшилася, разом із збільшенням кількості оздоровлених цими закладами осіб;
- кількість музеїв залишилася незмінною, а кількість їх відвідувань збільшилася;
- кількість театрів скоротилася, а кількість глядачів театрів зросла;
- збільшилася кількість концертних організацій, а також їх відвідувань;
- зменшилася кількість закладів з кіноустановками та закладів клубного типу, разом із зменшенням місць в них;
- збільшилася загальна кількість бібліотек (із незмінним бібліотечним фондом).

Але більш глибокі висновки щодо стану рекреаційно-туристичної інфраструктури регіону, які випливають як з проведеного аналізу, так і з аналізу останніх публікацій з цієї теми, не можна вважати позитивними.

По-перше, величина загального турпотоку Одеської області зменшилася майже втричі (разом із скороченням населення області на 4%). Саме це пояснює збільшення забезпеченості туристів місцями в закладах для розміщення.

По-друге, об’єкти рекреаційно-туристичної інфраструктури, які при проектуванні та будівництві розраховувалися в основному на середній клас, не задовольняють зростаючим вимогам до якості, рівня оснащення й обслуговування того шару рекреантів і туристів, який би зміг оплатити ці послуги.

По-третє, на сьогоднішній день відбувається взагалі неузгоджене з реальними

потребами, нескоординоване будівництво об'єктів рекреаційно-туристичної інфраструктури в Одеській області (що є також і загальнодержавною тенденцією).

Таким чином, розвиток рекреаційно-туристичної інфраструктури - проблема серйозна й складна.

Вона потребує розв'язання територіальних, соціально-економічних завдань, і таких, що пов'язані з розподілом і визначенням пріоритетних напрямів використання природних лікувальних ресурсів і пошуками шляхів збалансування міжгалузевих інтересів, вирішенням питань розміщення курортного, житлового, соціального, інженерно-транспортного, комунального та інших видів будівництва, відтворення культурно-історичної спадщини, охорони та збагачення природного середовища курортів.

Актуальним напрямком при цьому є вдосконалювання форм галузевої й територіальної організації рекреаційно-туристичної інфраструктури, у тому числі збалансованість видів послуг.

Модернізуючи ці форми, вирішуються завдання найбільш повного задоволення потреб населення за рахунок підвищення якості рекреаційно-туристичного обслуговування, удосконалювання рівня рекреаційно-туристичної інфраструктури й поліпшення використання всіх елементів основних і оборотних фондів.

Створення та належне використання розвинутої рекреаційно-туристичної інфраструктури може сприяти збільшенню обсягів рекреаційно-туристичних товарів і послуг, залученню рекреантів та туристів до нашого регіону, а, відповідно, і додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів, а також позитивним змінам у структурі зайнятості населення.

Адже в теперішній час рекреаційно-туристична інфраструктура є саме тією ланкою, яка не тільки обслуговує, а й забезпечує розвиток рекреаційно-туристичного процесу як ринкової системи.

Тому формування інститутів ринкової інфраструктури, на думку автора, є ключовою проблемою розвитку вітчизняної рекреаційно-туристичної сфери.

Список використаної літератури

1. Гайдук А. Формування туристичної ринкової інфраструктури як фактор підвищення ефективності функціонування ринку туристичних послуг // А. Гайдук / Регіональна економіка. – 1999. – № 2. – С. 172–177.
2. Балабанов И. Т. Экономика туризма: [учеб. пособ.] / И. Т. Балабанов, А. И. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 176 с.
3. Лащик І. П. Соціально-економічний аспект розвитку туристичної інфраструктури України // І. П. Лащик / Туризм в Україні: сучасний стан та пріоритети розвитку. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Львів, 20-22 жовтня 2005 р.). – Львів, 2005. – С. 52–55.
4. Статистичний щорічник Одеської області за 2000 рік // Державний комітет статистики України. Головне управління статистики в Одеській області / за ред. Т. В. Стоянової, відп. за випуск Т. В.Копилова. – Одеса: Астропринт, 2001. – 534 с.
5. Статистичний щорічник Одеської області за 2009 рік // Державний комітет статистики України. Головне управління статистики в Одеській області / за ред. Т. В. Стоянової, відп. за випуск Т. В.Копилова. – Одеса: Астропринт, 2010. – 549 с.

Прийнято до друку 12.04.2011

УДК 339.47(447)

Кухарчик В.Г.

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНСЬКОГО ПРИЧОРНОМОР'Я

Проаналізовано сутність функціонування транспортного комплексу України як елемента системи Українського Причорномор'я. Визначено ступінь інтегрованості транспортного комплексу України до міжнародної транспортної системи. Досліджено проблеми міжгалузевої, міжрегіональної і міжнародної неузгодженості в застосуванні транспортно-технологічних систем.

The essence of functioning of the transport complex of Ukraine as an element of Ukrainian Black Sea region is analysed. The degree of Ukrainian transport complex integration to the international transport system is determined. The problems of intersectoral, interregional and international inconsistence in introduction of transport - technology systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У приморських регіонах гострота та напруженість транспортних проблем обумовлені сконцентрованістю тут морських портів, різних видів економічної діяльності, результати якої у спільній взаємодії створюють синергетичний ефект впливу на економіку регіону

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання удосконалення функціонування національної транспортної системи розглядаються в наукових працях такі вітчизняних вчених: А. П. Абрамова, О. О. Бакаєва, І. В. Белова, В. М. Гурнака, В. А. Дмітрієва, В. М. Загорулько, Л. Г. Зайончика, Л. А Кутаха, Ю. Ф. Кулаєва, М. І Котлубая., О. М. Котлубая, В. М. Лившица, М. В. Макаренко, А. А. Мітаішвілі, І. В. Морозовой, В. О. Персіанова, О. П. Петрова, М. Т. Примачова, Н. К. Роздобудько, Е. М. Сича, Т. С. Хачатурова, Ю. М. Цветова, В. І. Чекаловца, Б. І. Шафіркіна, В. Г. Шинкаренко та інших [1, с.22-35; 2, с.298-305; 3, с.222-229; 4, с.384-391].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Можна говорити про недостатню увагу до проблем ефективного використання транспортного потенціалу Причорноморського регіону. Відсутні розробки ефективного використання транспортного потенціалу України щодо функціонування транспортно-технологічних систем (ТТС) Чорноморського регіону [1, с.5-18].

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка стратегічних пріоритетів розвитку транспортної інфраструктури України.

Виклад основного матеріалу. На початку століття Європейський Союз за участю ряду міжнародних організацій ухвалив рішення про створення в нових межах Союзу транс'європейської транспортної мережі (TEN-T), що включає всі види транспорту. Перший етап плану охоплює період до 2020 року, другий – після 2020 року. Транс'європейська транспортна мережа складається з великої кількості транспортних осей (напрямів інтенсивних перевезень вантажів і пасажирів між певними регіонами). Для першого етапу розроблено і вже реалізується план створення в Європейському Союзі 30 пріоритетних транспортних осей, які включають ділянки 14 раніше створених коридорів. Крім того, змінилася політична карта Європи.

До Європейського Союзу увійшли 10 нових держав. Територія Євросоюзу збільшилася на 23 %, населення – на 20 %. Частка валового внутрішнього продукту на душу населення зменшилася на 13 %, різниця економічного розвитку окремих регіонів збільшилася удвічі [2]. Деякі зарубіжні ділянки транспортних коридорів Радянського Союзу

опинилися у середині нових меж ЄС, це такі країни, як: Латвія, Літва, Естонія. Виникла необхідність перегляду колишньої концепції визначення коридорів і заходів по їх розвитку. Згідно з «Програмою транс'європейської транспортної мережі (TEN-T)», та «Програмою об'єднаної Групи Високого Рівня» трансформація ТТС передбачає наступні кроки: до 2020 року транспортна мережа Європейського Союзу повинна включати 89500 км. автострад, 94000 км. залізниць (зокрема близько 20000 км. швидкісних доріг із швидкістю руху не менше 200 км/ч), 11250 км. внутрішніх водних шляхів (зокрема, 210 внутрішніх портів і 294 морських портів), а також 366 аеропортів.

Крім того, до 2020 року повинно бути побудовано 4800 км. нових автострад і 12500 км. нових залізниць; модернізовано 3500 км. автострад, 12300 км. залізничних колій, понад 1740 км. внутрішніх водних шляхів. Очікується, що до 2020 року об'єми перевезень між країнами Європейського Союзу збільшаться удвічі, і буде потрібно 600 млрд. EUR на модернізацію європейської транспортної мережі. Реалізація запропонованого плану дасть щорічну вигоду в 8 млрд. EUR.

Нові осі відрізняються від колишніх коридорів не тільки назвою, кількістю і географічним положенням. Головна відмінність – новий принцип визначення життєздатності осі, який, в першу чергу, визначається економічними і торгово-транспортними обставинами, об'ємами тих, що існують і майбутніх вантажо- і пасажиропотоків, а лише потім – політичними міркуваннями. У квітні 2004 року Європейський Союз прийняв документ «Про керівні принципи транс'європейської транспортної мережі», в якому запропонував зосередити інвестиції на обмеженому числі головних транс'європейських транспортних осей.

Цей план передбачає об'єднання транспортних мереж 10 нових держав – членів ЄС з метою створення спільного єдиного європейського ринку. Після семінару міністрів транспорту Європи у 2004 році в Іспанії Єврокомісія створила об'єднану Групу Високого Рівня по розробці планів продовження головних транс'європейських транспортних осей в сусідні країни і регіони. У документах Євросоюзу і Групи підкреслюється, що ініціатива продовження осей повинна виходити від країн-сусідів на підставі державних планів розвитку, наявність засобів для фінансування будівництва ділянок осей на власних територіях з урахуванням соціальних і екологічних умов. Це одне з принципових положень нового підходу в організації європейських і далі в інші регіони транспортних осей в порівнянні з колишніми коридорами.

В даний час визначено п'ять головних міжнаціональних транспортних осей, або напрямів (The Five Major Transnational Axes), які продовжують транс'європейську транспортну мережу за межі ЄС. Цей термін (Motorways of the Sea) з'явився зовсім недавно. Причини – прості. Наростаючі проблеми із зростанням автомобільних перевезень в Європі примушують шукати шляхи їх рішення у різних напрямах. З 1970 року по 2000 рік число автомобілів в Європейському Союзі збільшилося з 62,5 млн. машин до 175 млн.

Подальше розширення автотранспорту і збільшення інтенсивності руху пов'язано з порушеннями екологічних вимог, відсутністю вільних територій, а також із значними витратами при перетині Піренеїв на межі Іспанії з Францією і Альп, на межі Італії з північними сусідами. Одним з шляхів вирішення проблеми є перемикання частини наземних автотранспортних перевезень на морський транспорт по запланованих і спеціально обладнаних напрямках.

Так з'явився термін «автостради морів» і план дій, що поступово утілюється в даний час. «Автостради морів» з'єднали на окремих ділянках наземні автомагістралі прибережних регіонів Європейського Союзу: Атлантики, Балтики і Середземного моря. Передбачається їх продовження за межі Євросоюзу – до Баренцева моря на півночі і до Чорного і Червоного морів на південному сході. Планується, що всі «автостради морів» ЄС будуть готові до експлуатації на проектну потужність у 2015 році. Єврокомісія прийняла «Білу книгу по транспорту», у якій запропоновано до 2050 року заборонити використання у містах автомобілів з бензиновим двигуном. На її основі будуватиметься стратегія розвитку європейського транспорту у найближчі десятиліття. Поки ця концепція містіть 4 глобальних

цілі. По-перше, включити використання у містах машин з бензиновим двигуном. По-друге, довести до 40% частку низьковуглецевого палива в авіації. По-третє, знизити, як мінімум, на 40% викидів парникових газів на морському транспорті.

Нарешті, по-четверте, перевести половину автомобільних та пасажирських перевезень на залізничний (включаючи монорельсовий) і водний транспорт. Ця програма дозволить скоротити на 60 відсотків вуглецеві викиди в атмосферу на транспорті.

На реалізацію цієї програмі в масштабах ЄС буде потрібно близько 1,5 трлн. євро. Ефективне функціонування державної транспортної системи та включення її у європейську та світову транспортні мережі сприяє вирішенню найважливіших завдань та збільшено обсягів міжнародних перевезень. Транспортна політика України повинна сприяти вимогам Європейського Союзу. Стратегічні напрямки розвитку транспортної інфраструктури України відображені у таблиці 1 та залежать від вирішення наступних питань:

Таблиця 1

Стратегічні пріоритети та задачі з їх реалізації для транспортного комплексу України [5, с.55-97]

Морські регіони України	Цілі та пріоритети	Задачі для транспорту	Інструменти рішення
1	2	3	4
1. Чорноморський регіон МТК №3 Берлін (Дрезден) – Вроцлав – Львів – Київ; (Німеччина, Польща, Україна) МТК №5 Коридор № 5. Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів (Італія, Словенія, Угорщина, Словаччина, Україна) МТК №9 Хельсінкі – Санкт-Петербург –Вітебськ – Київ (Москва) – Одеса (Кишинів) – Пловдів – Бухарест – Александрополіс (з 4-мя відгалуженнями) (Фінляндія, Росія, Україна, Білорусь, Молдова, Румунія, Греція). Міжнародний транспортний коридор Гданськ-Одеса: (Балтійське море – Чорне море); (Ягодин-Одеса). Міжнародний транспортний коридор Гданськ-Одеса: (Балтійське море – Чорне море); (Ягодин-Одеса). Нафтопровід Одеса-Броди-Плоцьк–Гданьск.	Екологічна безпека. Економічна безпека. Відродження України як морської держави. Розвиток транспортних комунікацій. Формування пріоритетних комунікаційних вісей. Знаходження інвестицій у розвиток інфраструктури транспорту. Розвиток портів, суднобудування та судноремонту. Розвиток курортної та туристичної сфер. Відродження круїзного бізнесу. Розвиток відповідної інфраструктури наземного, повітряного та водного транспорту.	Розвиток міжнародних транспортних зв'язків. Інтеграція транспорту України в міжнародну транспортну систему на основі створення відповідальної національної нормативної бази. Формування транспортно-дорожнього комплексу європейського рівня, включаючого автомагістраль коло Чорного моря з відгалуженнями територіями до узбережжя, в яких будуються місця відстою автомобілей, а також розбудова комунікацій для використання екологічно-чистого транспорту. Розвиток морських пасажирських терміналів для забезпечення швидкісного паромного та круїзного сполучення. Будівництво міжнародного аеропорту в Одесі, VIP рекроцентрів, обладнаних стоянками для яхт. Продовжити формування Чорноморського енерговектору з використанням маршруту Баку-Батумі(Сумса)-Одеса-Броди –Центральна Европа Використати нафтопровід Одеса-Броди у реверсному варіанті в бік Євросоюзу. Делімітація континентального шельфу та острову Зміїний.	Адміністративні (цінові, цілеспрямований земельний відвід) Економічні (спеціальні засоби оподаткування,держгарантії за кредитами) Концесійні механізми (державно-приватне партнерство). Програмно-цільові (розробка інфраструктурної частини для кожного проекту).

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
2. Азовський регіон (ОЧЕС)	Виконання Україною функцій енергогенеруючої та енерготранзитної держави. Збільшення власного видобудку газу. Створення привабливого інвестиційного клімату для роботи компаній в нафтогазовій сфері. Диверсіфікація імпорту енергоносіїв. Забезпечення резервів нафти і газу для попередження кризових явищ. Створення логістичної системи у межах всіх чорноморських портів Розвиток паромних переправ в Азовсько-Чорноморському басейні (відбудова паромної лінії). Залучення інвестицій у розвиток курортної та туристичної сфер, чистих технологій суднобудування, портової діяльності та переважно рейдової перевалки масових транзитних вантажів.	Розвиток існуючих автомобільного та залізничного сполучення на основі будівництва магістралей європейського рівня з постійними пристроями.	Адміністративні (цінові, цілеспрямований земельний відвід) Економічні (спеціальні засоби оподаткування, держгарантії за кредитами). Концесійні механізми (державно-приватне партнерство). Програмно-цільові (розробка інфраструктурної частини для кожного проекту).
3. Дунайський регіон Коридор №7. Дунайський (водний); (Австрія, Угорщина, Югославія, Болгарія, Румунія, Молдова, Україна).	Відновлення депресивних районів Придунав'я. Розвиток сформованих напрямків туристично-рекреаційної діяльності. Розвиток сільськогосподарського виробництва, яке відповідає природним умовам.	Продовження формування Чорноморського енерговектору з використанням маршруту Баку-Батумі(Супса)-Одеса-Броди –Центральна Європа з можливими відгалуженнями на Молдавію-Дунайський енергетичний міст у межах кооперації ГУУАМ-ЄС, залучити польську сторону для роботи в Топливно-енергетичної раді ГУУАМ. Розвиток автодоріг місцевого значення	Адміністративні (цінові, цілеспрямований земельний відвід) Економічні (спеціальні засоби оподаткування, держгарантії за кредитами). Концесійні механізми (державно-приватне партнерство). Програмно-цільові (розробка інфраструктурної частини для кожного проекту).

Висновки і перспективи подальших розробок. В Україні для удосконалення транспортної інфраструктури передбачається створити прозоре державне законодавство відповідно кращому міжнародному законодавству; щодо держфінансування, то в деяких випадках треба доповнити його приватним капіталом шляхом створення сумісних державно-приватних об'єднань; необхідно спростити процедури при перетинанні кордонів держав; потрібно виконувати повністю і без затримок відповідні міжнародні конвенції і угоди; необхідно спростити і мовні бар'єри, що передбачає спільне визнання вантажних і транспортних документів на мові зацікавленої країни і англійській мові, або на взаємно узгодженій мові.

Рекомендується також:

- організовувати «універсальні офіси з одним вікном» і розвивати сумісні електронні системи даних, особливо для портів;
- сприяти впровадженню супутникових радіонавігаційних систем;
- упроваджувати і контролювати заходи безпеки, витікаючи з міжнародних угод і стандартів.

Для морського транспорту і «автострад морів» рекомендується:

- гармонізація методів і процедур Паризького, Середземноморського і Чорноморського меморандумів про взаєморозуміння на найвищому рівні;
- термінова ратифікація і виконання в повному об'ємі стандартів і конвенцій ІМО.

Щоб здійснювати концепцію «автострад морів», вантажні потоки повинні бути сконцентровані в базових портах до необхідних розмірів. Якість інфраструктури в портах і послуги повинні бути покращені. Частота відвантаження з портів, що працюють на «автостраді морів», повинна бути один раз на тиждень.

Рекомендується взаємне надання відкритого доступу на внутрішні водні шляхи для міжнародного руху.

Рекомендується поступова модернізація дорожньої мережі по головних осях для забезпечення руху транспортних засобів з навантаженням на вісь 11,5 т і висотою транспортного засобу 4 м.

Для повітряного транспорту рекомендується поступове розширення на сусідні регіони (на добровільній основі) принципів Єдиного європейського неба.

Одним з основних напрямків використання прогресивних ТТС для України є модернізація транспортної системи держави, а саме: розвиток транспортної інфраструктури; модернізація рухомого складу; удосконалення інвестиційної політики; забезпечення конкурентоспроможності та якості транспортних послуг для економіки; підвищення якості послуг пасажирського транспорту загального користування; європейська інтеграція та розвиток експортного потенціалу транспортних послуг; підвищення ефективності державного управління; підвищення рівня безпеки транспортних процесів та енергоефективності.

Одним з головних напрямків реалізації транспортної політики в світі останнім часом є організація функціонування і розвитку транспортно-технологічних систем у міжнародній транспортній мережі.

Це обумовлено факторами глобалізації, нової науково-технічної революції, світовими інтеграційними процесами.

Впровадити показник – транзитний рейтинг території тієї або іншої країни, враховуючи розвиненість розміщених у ній транспортних систем і мереж, а також рівень і стан їх інфраструктури.

Основними проблемами, які стримують забезпечення зростаючого за обсягами та якістю попиту на транспортні послуги, визнано: недостатнє

оновлення основних фондів усіх видів транспорту і дорожнього господарства, невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам; низький рівень міжгалузевої координації у розвитку транспортної інфраструктури, що призводить до роз'єднання єдиного транспортного простору, нераціонального використання ресурсів і зниження ефективності використання транспорту.

Основним для створення і функціонування ТТС є принцип рівної зацікавленості, коли отриманий прибуток як підсумковий результат діяльності розподіляється пропорційно частковому внеску кожної сторони. Саме ж створення ТТС здійснюється по двох напрямах: методом розробки нових ТТС та шляхом удосконалення вже існуючих ТТС.

Створення пільгових умов вантажоперевезень на маршрутах ТТС надасть можливість ефективно розвиватися транспортній системі України. Це можливо досягти у тому випадку, коли у кордонах ТТС:

- діють спрощені правила і фактичний порядок митного, санітарного, прикордонного та інші оформлення переміщення пасажирів і вантажів;
- застосовуються пільгові тарифи на всі види послуг і зборів, у тому числі при митному, прикордонному, санітарному та інших оформленнях, перевезеннях залізницею, по термінальних, портових зборах тощо;
- існує єдиний орган керування, що об'єднує і синхронізує роботу його окремих ділянок і служб;
- діє стабільна правова база, забезпечено надійний захист та безпека вантажів і пасажирів від кримінальних і розбійних зазіхань;
- всілякі зміни після їхньої ретельної проробки набирають сили через 3-6 місяців після попереднього широкого інформування пасажирів, вантажовідправників і вантажоодержувачів у країнах, територією яких проходить ТТС.

Лише за наявності зазначених умов вантажоперевізник обирає серед багатьох можливих варіантів перевезень маршрут конкретної ТТС програму соціально-економічного розвитку територій.

Список використаної літератури

1. Котлубай А. М. Упрощение организационных процедур в использовании транзитного потенциала Украины / А. М. Котлубай, А. А. Липинская. − Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2008. − 132 с.
2. Цветов Ю. В. Основы организации транспортного обеспечения внешнеторговых связей Украины / Ю. В. Цветов и др. − К.: ОАО «ИКТП-Центр», 2000. − 581 с.
3. Примачеви Н. Т. Экономические основы функционирования морского рынка транспортных услуг / Н. Т. Примачеви та др. − Одесса: Афтограф, 2004. − 320 с.
4. Котлубай О. М. Економічні механізми розвитку торгівельного мореплавання в Україні / О. М. Котлубай. − Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2004. − 453 с.
5. Транспорт і зв'язок України за 2009р. / за ред. Н. С. Власенко; [відп. за вип. І. В. Калачова] // Держкомстат України. − К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. − 266 с.

Прийнято до друку 24.06.2011

УДК 5022.33+330.111

Мартієнко А.І.

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В РЕАЛІЗАЦІЇ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА ПРИРОДНІ РЕСУРСИ

Визначено сутність трансакцій функціонування власності на природні ресурси. Обґрунтовано наявність різноманітних видів трансакцій зміни форм та прав власності в природокористуванні. На базі визначених видів трансакцій розроблено класифікацію трансакцій і трансакційних витрат зміни форм власності на природні ресурси.

The essence of property realization transactions on nature resources is defined. The main transactions types of changes in forms and rights of ownership on natural resources are founded. On the basis of certain kinds of transactions, a classification of transactions and transaction costs of ownership change on natural resources is defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інституціональна теорія приділяє багато уваги визначенню місця, ролі, напрямків формування та обсязів трансакційних витрат у процесі розвитку ринкової економіки. Облік трансакційних витрат у повній мірі дає можливість найбільш досконало визначити ефективність прийняття того чи іншого рішення на макро- та мікрорівнях.

Реалізація відносин власності на природні ресурси вимагає розробки та впровадження економіко-екологічних, екологічних, організаційно-економічних інституцій, що забезпечують функціонування різноманітних форм власності та форм використання природних об’єктів.

Ефективність впровадження та реалізації форм власності на природні ресурси потребує визначення трансакційних витрат, повязаних з створенням інституційного середовища для функціонування відносин власності, які адекватні ринковим умовам.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз сутності трансакцій і формування трансакційних витрат показав наступне.

Трансакційні витрати, як власно, економічна категорія, визначені Р. Коузом як витрати в процесі обміну правами власності [1, с.389]. Трансакційні витрати виникають між людьми в процесі реалізації відносин власності в суспільстві.

Сутності трансакцій і трансакційних витрат у рамках інституціональної теорії приділяється досить багато уваги. Існують різноманітні підходи до формулювання трансакцій. О. Уільямсон дав визначення трансакційним витратам як порівняльним витратам на планування, адаптацію й моніторинг виконання завдання, що характерні для альтернативних структур управління.

Трансакційні витрати, як і будь-які витрати, повинні бути мінімізовані. О. Уильямсон відзначає, що раніше ринкові інститути капіталістичної системи не брали до уваги величину трансакційних витрат. Однак у сучасних умовах інтеграції економічного розвитку трансакції складають значну величину.

Тому трансакційна концепція стверджує, що основною метою функціонування інститутів є мінімізація трансакційних витрат [2, с.645].

В. В. Дементьєв розглядає трансакції з позицій політичної й економічної нерівності агентів, коли один агент може впливати на іншого та примусити його виконати певні дії [3, с.18; 4, с.124].

Інформація є важливою частиною трансакційних витрат. На важливість інформаційних трансакцій вказував Дж. Стиглер [5, с.224].

Сутність категорії трансакції глибоко проаналізована у статті І. П Булєєва, О. В. Шепеленко [6, с.146]. Вони відзначають, що деякі автори зводять трансакції тільки до договору обміну правами власності.

У статті І. П Булеев, О. В. Шепеленко пропонують трансакції розглядати ширше На їхню думку трансакції обумовлюють процеси маркетингу, менеджменту, логістики, містять у собі угоди, договори, контракти, але значно ширше й глибше їх. Найбільшою мірою трансакції реалізуються топ-менеджментом підприємства, місцевого самоврядування, регіонального, галузевого й державного управління, міжнародних організацій; юридичними службами, службами маркетингу й логістики всіх рівнів (від підприємства і його підрозділів до чиновників вищого державного й міжнародного рівня, включаючи місцевих чиновників, регіональних і галузевих). Витрати, пов'язані із трансакціями (їхньою підготовкою, реалізацією й після реалізаційним обслуговуванням), варто виділити із загальних витрат діяльності відповідних суб'єктів господарювання, планувати їх, контролювати виконане та коректувати [6, с.141].

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що проблемам трансакцій і трансакційних витрат у літературі приділяється досить велика увага. Методологія дослідження базується на інституціональній та неоінституціональній теорії, теорії трансакцій та контрактної теорії фірми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні основи формування трансакцій зміни та подальшого функціонування форм і прав власності на природні ресурси практично не розроблені.

В наш час назріла необхідність введення різноманітних форм власності на природні ресурси. Вони мають бути адекватні формам організації природокористування та розвитку виробничих сил.

Базовою, основополагаючою формою власності на природні ресурси має бути народна форма власності, виразником якої є держава. Необхідність введення різноманітних форм власності на природні ресурси пов'язана зі специфікою організації їх використання. Специфіка їх використання полягає у тому, що природні ресурси, які належать народу України, використовуються економічно відокремленими суб'єктами. Функціонування різноманітних форм власності вимагає розробку теоретичних та методичних досліджень трансакцій як механізму забезпечення інтересів народної власності на природні ресурси.

В рамках інституціональної теорії недостатньо розроблено методологію трансакцій зміни та функціонування форм власності на природні ресурси. Відсутня методика їхнього повного обліку.

Не розроблено напрямки зниження й визначення ефективності трансакційних витрат у процесі прийняття рішень функціонування альтернативних форм власності на природні ресурси. Сам процес трансакцій обміну власністю й функціонування власності на природні ресурси науково не розроблений і, отже, не має ефективної практичної реалізації.

Частина трансакцій, таких, як кадастрові оцінки об'єктів природного капіталу; оцінки ефективності певної форми власності на конкретний природний ресурс; моніторинг стану природних ресурсів і ефективності власності на них, як єдиної системи моніторингових показників; система економіко-екологічних обмежень у природокористуванні, контроль над її виконанням; економічний і юридичний захист прав власності, на базі яких приймаються рішення про ефективність існуючої власності й необхідності зміни форм і прав власності на природні ресурси, практично відсутні.

Існують великі тимчасові й грошові трансакції процесів приватизації земельних ділянок, використання об'єктів природного капіталу на праві користування. Вони в основному пов'язані з опортуністичним поводженням бюрократичного апарата, що забезпечує зміну форм і прав власності. Слід зазначити також відсутність спеціалізованих організацій, які можуть налагодити зв'язок між покупцями й продавцями й надати їм повну,

достовірну і своєчасну інформацію про попит та пропозиції обміну формами й правами власності на природні об'єкти.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення сутності й джерел формування трансакцій і трансакціонних витрат зміни й реалізації власності на об'єкти природного капіталу в системі виробничих відносин суспільного відтворення в природокористуванні.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- визначити види трансакцій відносно реалізації власності на природні ресурси;
- розробити класифікацію трансакцій, що забезпечують функціонування відносин власності на природні ресурси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансакція реалізації відносин власності – це економічні та юридичні відносини з приводу передачі привласнення природного об'єкту, доходу від його використання, привласнення економіко-екологічного збитку від природокористування, привласнення визначеного виду виробничої діяльності та управління використанням, охороною, відновленням та відтворенням природних ресурсів. Трансакція може носити разовий характер чи повторюватися багато разів. Вона може бути спрямована на повну зміну власника чи тільки на певні дії, що може чинити користувач чи розпорядник природним ресурсом.

Трансакційні витрати реалізації форм та прав власності на природні ресурси – це витрати, що створюють умови для власника та користувача привласнення природного ресурсу та доходу від його використання у визначених пропорціях в системі економічних відносин природокористування.

Трансакційні витрати реалізації форм та прав власності на природні об'єкти – це затрати власників та користувачів в процесі організації природокористування, розподілу власності та обміну власністю в природокористуванні.

Трансакційні витрати реалізації власності на природні ресурси підрозділяються на витрати, що пов'язані з обміном та витрати на функціонування форм та прав власності в природокористуванні. Особливе місце в трансакційних витратах обміну та функціонування форм власності мають затрати, що пов'язані з обмеженнями природокористування (якщо вони мали місце) та в процесі використання природного об'єкту на праві користування (виконання умов оренди). В процесі здійснення обміну формами та правами власності на природні ресурси трансакційні витрати несуть покупці та продавці [7, с.5].

Відносно трансформаційних процесів у формах та правах власності на природні ресурсі автором визначено наступні основні трансакції, що забезпечують процес реалізації власності в природокористуванні суб'єктів економіки.

1) у ринковій трансакції правовий статус власників об'єктів природного капіталу та користувачів або суб'єктів, що передають і здобувають природні ресурси на праві користування або оренди, однаковий. Їхні відносини власності на об'єкти природного, техногенного й інвестиційного капіталу рівноправні відповідно до прийнятого положення про умови реалізації власності. Це означає, що обмін формами й правами власності на об'єкти природного капіталу відбувається між учасниками на добровільній основі відповідно до підписаного договору.

Трансакція обміну власності на об'єкт природного капіталу за формою і/або правом (якісному наповненню права) містить:

- фактичне відчуження певних економічних і юридичних прав власності на природний ресурс одним суб'єктом власності в іншого суб'єкта власності на основі виконання умов по його використанню (економіко-екологічних обмежень власності);
- присвоєння природних ресурсів суб'єктом власності на основі виконання умов по його використанню (економіко-екологічних обмежень власності).

Дане положення про умови та економіко-екологічні обмеження використання об'єкта природного капіталу є обов'язковим у процесі трансформації загальнонародної, державної форми власності в приватну або колективну форми використання, а також при зміні приватних і колективних власників, як суб'єктів власності.

Це пов'язано зі специфікою об'єктів природного капіталу, які одночасно є власністю конкретного суб'єкта, національним і міжнаціональним надбанням.

Також специфіка природних ресурсів проявляється у тому, що економіко-екологічний стан одного природного об'єкта безпосередньо або опосередковано впливає на стан інших природних об'єктів і неприродних факторів виробництва й життєдіяльності людей. Виходячи зі сказаного, в умовах обміну обов'язково враховуються обмеження при подальшому використанні власником або користувачем об'єктів природного капіталу.

Якщо обмеження у використанні об'єкта природного капіталу по реалізації власності на природний ресурс не пасують майбутньому власникові, угода може не відбутися. Серед за пропонованих обмежень можна виділити наступні основні економіко-екологічні обмеження та відповідні трансакційні витрати виконання економіко-екологічних обмежень:

- використання об'єкта природного капіталу в певному виді діяльності;
- використання об'єкта природного капіталу відповідно до певної технології;
- поліпшення або збереження економіко-екологічних характеристик об'єкта природного капіталу;
- методи визначення збитку даному об'єкту в процесі нераціонального його використання, охорони, відтворення й відновлення;
- економічна і юридична відповідальність за недотримання умов обміну власністю на об'єкт природного капіталу;
- умови розірвання угоди обміну формами й правами власності. Якщо власність у результаті обміну з державної перейшла в приватну форму або було отримано суб'єктом право власності на праві користування, то в процесі обміну фіксуються умови розірвання обміну;
- можливість і умови передачі власності в спадщину.

2) трансакція управління обміном власності на об'єкт природного капіталу ґрунтується на економічній і правовій перевазі власника або користувача приймати рішення про управління власністю. Виразником загальнонародної власності на природні ресурси є державні органи управління. Власник ухвалює рішення щодо напрямків і способів використання природних ресурсів, про економіко-екологічні обмеження функціонування форм власності. Управлінські трансакції мають місце в ієрархічних ринкових і державних структурах. Правовий статус управлінських трансакцій реалізації загальнонародної власності на природні ресурси є асиметричним. Трансакція управління відносинами власності на природні об'єкти полягає в процесах визначення певних дій по реалізації обміну відносинами власності на природні ресурси в процесі їх використання,охорони, відтворення та відновлення. Управління відносинами власності на природні ресурси здійснюється на рівні держави та фірми. У ринкових внутрішніх або зовнішніх економіко-екологічних трансакціях право ухвалювати рішення щодо форм і прав власності належить державним і місцевим органам управління. Усередині форми власності на природний ресурс власник ухвалює рішення щодо способів, методів, напрямків, форми його використання. У даній ситуації прийняті управлінські рішення є обов'язковими для виконавців;
3) трансакція раціонування полягає в тому, що спеціально уповноважений колективний орган має бути наділений виключним правом специфікації власності на природні ресурси. Цим органом є держава, місцеві органи самоврядування й відповідні їхні структури, що визначають умови реалізації форм і прав власності на

природні об'єкти, необхідність і напрямки зміни форм і прав власності на природні ресурси, економіко-екологічні обмеження форм власності в природокористуванні (припустимі норми вилучення й забруднення природного ресурсу будь-якої форми власності), платежі за використання об’єктів природного капіталу, що перебувають у різноманітних формах власності, податки на доходи та прибуток, одержувані від використання природного ресурса, судові рішення по захисту прав власників об’єктів природного капіталу, користувачів і третіх осіб.

Автором визначено класифікацію трансакцій функціонування відносин власності на природні ресурси за наступними критеріями:

1. Суб’єкти трансакцій:

а) суб’єкти трансакцій державного рівня:

- міждержавні – обмін інформацією та заключення всіх видів договорів про міждержавні відносини власності на природні ресурси з приводу їхнього використання, забруднення, охорони, відтворення, відновлення, відчуження.
- державні – підрозділяються на такі трансакції:
- загальнодержавні, у яких визначається політика управління відносинами власності на природні ресурси в економічному й правовому аспектах;
- держава – місцеві органи самоврядування – державні трансакції по управлінню регіонами – передача повноважень управління власністю на природні ресурси в регіони, розмежування повноважень власності між державою та регіоном, економічний поділ доходів від власності на природні ресурси, і витрат на охорону, відтворення й відновлення природних ресурсів, як об’єктів власності.
- держава – економічно відособлений суб’єкт – передача власності на природні ресурси на праві оренди без зміни форми власності або зміна форми власності на природний ресурс (для ресурсів загальнодержавного значення, якими розпоряджаються тільки державні структури). Також до даного виду трансакцій треба відносити ті, які виникають у процесі передачі державою прав користування, охорони, відновлення та відтворення природних ресурсів економічно відособленим суб'єктам власності. Це утримання заповідників, заказників, відновлення зникаючих рослин і тварин, ландшафтів що руйнуються.
- трансакції, що забезпечують відносини з приводу власності на природні ресурси між державою та групою економічно відособлених суб’єктів, які одночасно використовують той самий природний ресурс. Наприклад, ріка є джерелом водопостачання, що використовується суб’єктами різних галузей матеріального та нематеріального виробництва.

До державного рівня відносяться інститути, у рамках яких відбувається реалізація трансакцій і формування трансакційних витрат. В умовах ринку держава як основний суб’єкт власності на природні об’єкти, не залежно від форм і прав власності на природний ресурс, повинна встановлювати економіко-екологічні обмеження на вилучення, забруднення природних об’єктів, визначати основні якісні й кількісні параметри використання, охорони, відновлення й відтворення природних ресурсів.

Для визначення параметрів природокористування поза залежністю від форм власності на техногенні й природні фактори виробництва, визначення припустимих навантажень на навколишнє природне середовище, прийняття рішень про впровадження ефективної форми та права власності держава повинна здійснювати певні управлінські трансакції. Дані трансакції мають свою видову структуру і їх необхідно розглядати з позицій формування певних інститутів. Такими інститутами на макрорівні здійснення трансакцій реалізації відносин власності на об'єкти природного капіталу є такі:

- інститут кадастрів, що включає структурні підрозділи, що здійснюють складання, впровадження на практиці, коректування кадастрових оцінок;
- інститут моніторингу об'єктів природного капіталу;
- інститут передачі державної власності на праві користування економічно відособленим суб'єктам;
- інститут реалізації державної власності на праві користування економічно відособленим суб'єктам і т.д.;
- інститут оцінки ефективності існуючої форми власності й обґрунтування рішень по її зміні або зміні користувача об'єктом природного капіталу;
- інститут організацій сполучних продавців і покупців, що бажають здійснити обмін формами й правами власності на об'єкти природного капіталу;
- інститут юридична реалізації власності;
- інститут правового захисту власності;

б) трансакції природокористування між місцевими органами управління та економічно відособленими суб'єктами (підприємства, домогосподарства). Сутність цих трансакцій полягає в забезпечені процесів передачі в оренду або зміни форм та прав власності на природні ресурси, розпорядження якими перебуває в компетенції місцевих органів управління природокористуванням; контроль з боку місцевих органів управління природокористуванням економіко-екологічними параметрами і екноміко-екологічними обмеженнями форм і прав власності на природні ресурси, які надані економічно відособленим суб'єктам;

в) міжсуб'єктні відносини на рівні юридичних та фізичних осіб:

- між суб'єктами господарювання із приводу передачі форми та права власності іншому суб'єктові; із приводу здійснення одним суб'єктом певних дій по раціональному використанню, охороні, відтворенню й відновленню природних ресурсів для іншого суб'єкта. У цьому випадку суб'єкт, що не є власником природного ресурсу, одержує право здійснення певних дій із власністю іншого суб'єкта;
- усередині суб'єкта господарювання передача повноважень управління власністю певним структурним підрозділам;
- при колективній або змішаній (частковій) власності на природний ресурс трансакції специфікації й персоніфікації прав власності на природні ресурси;
- між домогосподарствами по специфікації й персоніфікації прав власності на природні ресурси, що перебувають в одноособовій власності або в частковій власності.

2. По ступеню обов'язковості трансакцій:

- добровільні (симетричні), тобто сама угода із приводу права або форми власності на природний ресурс повинна бути добровільною. Нікого не можна змусити взяти природний ресурс у власність і нести за нього економічну та екологічну відповідальність;
- примусові (асиметричні). Зміна форми і права власності на природний ресурс включає контроль за виконанням економіко-екологічних обмежень власності на природний ресурс, які необхідно виконувати та сплачувати, залежно від того, яка зі сторін договору бере на себе оплату даного виду трансакцій;
- змішані.

3. За часом дії трансакцій:

- безперервні включають трансакції моніторингу та контролю за виконанням економіко-екологічних обмежень;
- дискретні включають трансакції заключення та пролонгування умов договорів зміни та функціонуваня форм та прав власності на природні ресурси;
- разові включають трансакції виконання визначених заходів охорони, відновлення та відтворення природних ресурсів, коли право виконання певних дій розпорядження

природним ресурсом передається власником іншому суб'єкту.

4. По періодах підготовки й реалізації трансакцій:

- підготовчі трансакції до визначення ефективних форм власності на природні ресурси, заключення договорів зміни та функціонування форм власності на природні ресурси;
- заключення договорів зміни форм власності на природні ресурси та виконання економіко-екологічних обмежень форм власності;
- контроль виконання договірних забовязань зміни та функціонування форм власності на природні ресурси;
- коректування умов договорів в процесі реалізації відносин власності на природні ресурси.

Розроблена класифікація трансакцій функціонування відносин власності на природні ресурси по виділених основних критеріях необхідна для наступних цілей:

- визначення основних напрямків формування трансакційних витрат реалізації власності на природні ресурси;
- визначення раціональності зміни форм і прав власності на державному та суб'єктному рівнях з обліком трансакційних витрат;
- визначень шляхів оптимізації трансакційних витрат реалізації відносин власності на природні ресурси:

Висновки і перспективи подальших розробок. На підставі вищевикладеного можна зробити наступні висновки:

1. Природокористування в ринкових умовах вимагає розвивати різноманітні форми та права власності на природні ресурси.
2. Основополагаючою формою власності на природні ресурси має бути тільки народна власність.
3. Трансформація відносин власності на природні ресурси потребує обліку трансакцій, що супроводжують процеси реалізації форм власності на природні ресурси.
4. Необхідна розробка економічного механізму та інструментів зміни і функціонування відносин власності на природні ресурси з обліком трансакційних витрат.

Список використаної літератури

1. Coase R. The Nature of Firm / R. Coase // Economic. – April, 1937. – P. 386–402.
2. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон // науч. ред. В. С. Катькало [пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катькало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович]. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
3. Дементьев В. В. Институты и поведение: социальный подход / В. В. Дементьев // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Донецк. – 2005. – Вып. 89-1. – С. 5–19.
4. Дементьев В. В. Институты, поведение, власть / В. В. Дементьев; [под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева]. – Донецк: Каштан, 2005. – С. 102–125.
5. Stigler G. The Economics of Information / G. Stigler // The Journal of Political Economy. – 1961. – V.69.Xe3. – P. 213–225.
6. Булеев И. П. Трансакции и их роль в системе рыночных отношений / И. П Булев, О. В. Шепеленко // наук. праці Донецького національного технічного університету серія: економічна. Донецьк: ДонНТУ, 2007. – Випуск 31-1(117). – С. 142–146.
7. Мартиенко А. И. Трансакционные издержки реализации форм и прав собственности на объекты природного капитала / А. И. Мартиенко // науч. труды Донецкого НТУ, серия: Экономическая.– Донецк, ДонНТУ, 2009. – Выпуск 36-2. – С. 5–10.

Прийнято до друку 15.04.2011

УДК 332.025.12:504.062.2

Мартинюк І.В.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

У статті проведено аналіз діючої системи державного регулювання природокористування, виявлено її основні проблеми та недоліки. Обґрунтовано необхідність реформування системи державного регулювання природокористування та запропоновано шляхи вдосконалення з метою ефективного розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції.

The analysis of the operating system of government control of nature use is conducted, found out basic problems and failings in the article. Grounded necessity of reformation of the system of government control of in the article and offered ways of its perfection, with the purpose of effective development of national economy in the conditions of eurointegration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кризова екологічна ситуація, яка склалася в нашій країні, свідчить про неможливість діючого механізму регулювання природокористування контролювати процес раціонального видобутку природних ресурсів та здійснення викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище. Існуюча ситуація негативно впливає на розвиток соціально-економічних відносин та життя населення країни в цілому. Таким чином, механізм державного регулювання природокористування потребує значного вдосконалення, особливо в умовах інтеграції України до європейських структур з метою формування ефективної економічної політики з урахуванням екологічного аспекту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема раціонального природокористування, його сутність та значення розглядаються в працях багатьох науковців, серед яких як зарубіжні, так і вітчизняні: О. Балацький, О. Кащенко, М. Комаров, Ю. Куражковський, В. Медвєдєв, М. Реймерс, М. Хвесик, О. Фомичова, І. Яремчик.

Більш детально сутність, функції та структуру природно-ресурсного потенціалу розглянуто в працях Б. Данілішина, В. Колмакової, Л. Коритного, О. Мінца, Л. Повидиш, В. Руденко тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти системи державного регулювання природокористування на сьогоднішній день є недостатньо розглянутими та існують недоліки і проблеми. Зокрема не вирішеними є наступні питання:

- по-перше, відсутня досконала нормативно-правова база, яка б чітко регулювала процес державного регулювання сфери природокористування;
- по-друге, відсутня стимулююча функція існуючих механізмів регулювання природокористування, яка б сприяла раціональному використанню природно-ресурсного потенціалу України;
- по-третє, діюча система податкових платежів та зборів у сфері використання природно-ресурсного потенціалу України не сприяє створенню необхідних умов для раціонального використання природно-ресурсного потенціалу та охорони навколишнього середовища;
- по-четверте, в умовах євроінтеграційних процесів відсутня відповідність норм діючого законодавства в сфері природокористування до міжнародних стандартів.

Постановка завдання. Сталий розвиток національної економіки країни можливий за умови створення ефективної системи державного регулювання природокористування, яка б регулювала раціональне та ресурсозберігаюче використання природно-ресурсного потенціалу та контролювала екологічну ситуація, що складається в нашій країні.

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів природокористування та визначень природно-ресурсного потенціалу України, аналіз діючої системи державного регулювання сфери використання природно-ресурсного потенціалу та охорони навколишнього природного середовища, визначення проблем та недоліків, обґрунтування необхідності реформування державного регулювання природокористування та внесення пропозицій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сфера природокористування є важливим елементом економічної системи, оскільки вона забезпечує освоєння природно-ресурсного потенціалу, залучення його у процес виробництва, процес відтворення.

Запровадив термін «природокористування» російський еколог Ю. М. Куражковський у 1959 році, визначаючи, що це регулювання всіх типів використання природних ресурсів для господарства та охорони здоров'я. Природокористування за М. Ф. Реймерсом – це сукупність усіх форм експлуатації природно-ресурсного потенціалу та заходів для його збереження (видобуток і переробка природних мінеральних та біологічних ресурсів, їх відновлення, охорона природних умов життя, природних систем тощо). Також під «природокористуванням» розуміють сукупність усіх форм експлуатації природо-ресурсного потенціалу і заходів з його збереження, вирізняючи з цього процесу три аспекти: а) видобуток і переробку природних ресурсів, їх відновлення чи відтворення; б) використання та охорону природних умов середовища проживання; в) збереження, відтворення (відновлення) екологічної рівноваги природних систем, що служить основою збереження природо-ресурсного потенціалу суспільства [1, с.33].

В свою чергу природно-ресурсний потенціал – це:

- здатність природних систем без шкоди для себе (а, отже і для людей) віддавати необхідну для людства продукцію або виконувати корисну роботу в рамках господарства даного історичного типу; в більш вузькому економічному розумінні – доступна при даних технологіях і соціально-економічних відносинах сукупність природних ресурсів [2];
- система природних ресурсів, умов, явищ і процесів, яка, з одного боку, є територіальною і ресурсною базою життєдіяльності суспільства, а з іншого – протистоїть йому як об'єкт антропогенного впливу [2];
- теоретично гранична кількість природних ресурсів, яка може бути використана людством в умовах кінцевого цілого планети та її найближчого оточення [2];
- сукупність усіх природних можливостей, засобів, запасів, джерел, що використовуються (або можуть використовуватись) при даному рівні розвитку продуктивних сил для досягнення певної мети [3, с.29].

Таким чином, на думку автора, при розгляді стану природно-ресурсного потенціалу його аналізу варто розглядати не лише природні ресурси як важливу складову природно-ресурсного потенціалу, а й природні умови – тобто ту екологічну ситуацію, яка складається в країні, оскільки природно-ресурсний потенціал являє собою єдність як природних ресурсів, так і природних умов. Видатний вчений О. О. Мінц в своїх працях визначає природні умови як тіла і сили природи, що при певному рівні розвитку продуктивних сил суттєві для життя й діяльності людського суспільства, а природні ресурси – як тіла і сили природи, що на певному рівні розвитку продуктивних сил можуть використовуватися для задоволення потреб людського суспільства у формі безпосередньої участі в матеріальній діяльності [3, с.30].

При використанні природно-ресурсного потенціалу країни важливим є урахування принципів раціонального природокористування, які, нажаль, на сьогоднішній день не завжди враховувались, що призвело до знищення природних копалин, неможливості відтворення природно-ресурсного потенціалу та погіршення екологічної ситуації в країні. Серед таких принципів визначають [1, с.32]:

- принцип відповідності антропогенного навантаження природно-ресурсному потенціалові регіону, дотримання якого дозволить уникнути порушень природної рівноваги завдяки чітко визначеному збалансованому циклу використання і відновлення;

- принцип збереження природообумовленого кругообігу речовин у процесі антропогенної діяльності, його сутність зводиться до того, щоб циклічні процеси являли послідовний ряд стадій виробництва, пов'язаних між собою чи комплексністю переробки сировини чи постадійним її використанням;
- принцип погодження виробничого і природного ритмів;
- принцип пріоритетності екологічної оптимальності на довгострокову перспективу відносно економічної ефективності поточного природокористування;
- принцип «нульового рівня» споживання природних ресурсів, який використовується для регулювання споживання первинних переробних ресурсів у державному масштабі;
- принцип збереження просторової цілісності природних систем у процесі їх господарського використання.

Для того, щоб суб'єкти господарської діяльності дотримувалися принципів раціонального природокористування, необхідне активне втручання держави в сферу природокористування. Механізм державного регулювання природокористування можна представити як систему заходів з управління, екологічного законодавства та економічного стимулювання, спрямовану на раціональне природокористування.

Розглянемо механізм державного регулювання природокористування за двома критеріями: критерій екологічної ефективності та критерій наповнення дохідної частини державного бюджету коштами, необхідними для виконання природоохоронних функцій, покладених на органи державного управляння. Стосовно екологічної ефективності варто відмітити, що механізм державного регулювання природокористування не спроможний на сьогоднішній день забезпечити збереження навколишнього природного середовища. Екологічна ситуація з кожним роком погіршується. У стратегії ЄС щодо України на період 2007 – 2013 рр. ситуація в сфері охорони навколишнього середовища проаналізована наступним чином: «Забруднення повітря стає соціальною проблемою та проблемою з охорони здоров'я. Якість води уражена забрудненням та існуючою каналізаційною системою, яка разом із системою догляду за її інфраструктурою, потребують вдосконалення та спорудження нових потужностей. Управління відходами є важливою проблемою, яка включає запобігання, збір, догляд, переробку та кінцеву утилізацію. Що стосується охорони природи, важливими питаннями є легальна і нелегальна вирубка лісу. На Україну також впливають транскордонні та глобальні екологічні проблеми, такі як використання та захист спільних вод і кліматичні зміни» [4, с.10].

Оскільки автором було визначено, що природно-ресурсний потенціал включає в себе як природні ресурси, так і природні умови, то при розгляді критерію наповнення дохідної частини державного бюджету варто розглядати не тільки збори за спеціальне використання певного виду природних ресурсів, а й екологічний податок, що сплачуэться за забруднення навколишнього природного середовища. Таким чином, варто відмітити, що на сьогоднішній день кошти від податкових платежів та зборів в сфері використання природно-ресурсного потенціалу України та охорони навколишнього середовища складають біля 6% доходів Зведеного бюджету України та 1,9% ВВП [5, с.29]. В той час, як питома вага ресурсних платежів по світу складає в середньому 7% у структурі доходів бюджету, а в деяких країнах досягає 15% та 4% ВВП, питома вага зборів за спеціальне використання природних ресурсів у структурі доходів Зведеного бюджету з 2007 по 2009 роки коливалася від 0,069% до 3,063%.

Таким чином, проведений аналіз обох критеріїв ефективності державного регулювання природокористування свідчить про існування проблем та недоліків в даній сфері, які необхідно вирішувати з метою покращення екологічної ситуації в країні та збереження природно-ресурсного потенціалу. На сьогоднішній день економіка повинна будуватися виключно з урахуванням екологічного аспекту, що виступає важливим елементом конкурентоспроможності країни в умовах поглиблення інтеграційних процесів та світової глобалізації.

Як відомо, в процесі виробництва можуть виникати позитивні та від'ємні зовнішні ефекти, пов'язані зі збитками або перевагами для сторонніх осіб, непов'язаних з даним суб'єктом господарської діяльності. Від'ємний зовнішній ефект виникає в тому випадку, коли діяльність економічного суб'єкту приносить збитки іншим учасникам економічних відносин. Наприклад, в процесі діяльності підприємство розміщує відходи або здійснює скиди у водні об'єкти, тим самим забруднюючі природне середовище, у тому числі водне. В результаті з від'ємними зовнішніми ефектами у вигляді неякісної питної води стикається населення. Позитивний зовнішній ефект виникає тоді, коли від діяльності економічного суб'єкту виграють та отримують переваги інші учасники економічних відносин.

На думку автора, для запобігання впливу від'ємних зовнішніх ефектів на навколишнє середовище та посилення впливу позитивних зовнішніх ефектів на учасників економічних відносин доцільним було б застосування коригуючих податків та субсидій, які було запропоновано А.С. Пігу.

Коригуючі податки – це податки на випуск економічних благ, які характеризуються від'ємними зовнішніми ефектами, що підвищують граничні індивідуальні витрати до рівня граничних суспільних витрат. Таким чином, коригуючі податки є засобом впливу на суб'єктів господарювання, що здійснюють забруднення навколишнього природного середовища. Коригуючі субсидії – це субсидії виробникам економічних благ, які характеризуються позитивними зовнішніми ефектами та дозволяють наблизити граничні індивідуальні переваги до граничних суспільних. Коригуючі субсидії є важливим елементом системи державного регулювання у вигляді стимулювання.

Теорія застосування коригуючих податків та субсидій піддавалась значній критиці. Науковці наголошували на тому, що ця теорія не вирішує проблеми існування зовнішніх ефектів. Але, на наш погляд, впровадження коригуючих податків та субсидій надасть змогу вирішити частково одну з проблем, що породжують від'ємні зовнішні ефекти, а саме - проблему забруднення навколишнього природного середовища. Частково тому, що механізм застосування цих інструментів є досить складним. Оскільки точне визначення індивідуальних та суспільних витрат і переваг є майже неможливим, що в результаті призводить до значних неточностей та порушень в розрахунках податків та субсидій.

Ще одним напрямком вдосконалення екологічної ситуації країни є застосування методу боротьби із забрудненням навколишнього природного середовища, сутність якого полягає у продажу прав на забруднення природного середовища. Завдяки цьому методу держава може контролювати допустимі обсяги викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище. Державою визначається обсяг шкідливих речовин у певній галузі, та дозволи на їх викиди продаються у вигляді ліцензій. В результаті підприємства придбають дані ліцензії, тим самим, визначаючи обсяги викидів забруднюючих речовин у навколишнє середовище. На думку автора, цей метод має такі переваги:

1) держава може здійснювати контроль над обсягами викидів забруднюючих речовин з метою покращення екологічної ситуації. Якщо екологічна ситуація є кризовою, допустимі обсяги викидів забруднюючих речовин значно зменшуються;
2) підприємства мають змогу у випадку здійснення фактично менших викидів забруднюючих речовин ніж обсяги, передбачені придбаною ліцензією, продавати іншим підприємствам ті обсяги, що залишились у них невикористаними. Таким чином, підприємства отримують можливість покращити екологічну ситуацію та збільшити власні доходи;
3) на покращення екологічної ситуації в межах застосування цього підходу можуть мати вплив не тільки держава, а й окремі суб'єкти економічних відносин. Так, якщо на думку якогось суб'єкту економічних відносин екологічна ситуація є кризовою, вони мають змогу придбати ліцензії на викиди забруднюючих речовин у кількості, що перевищує їх потреби, не реалізуючи у повній мірі можливості забруднення навколишнього середовища, що першочергово було визначено державою. Тим самим допустимі ліміти викидів забруднюючих речовин фактично зменшуються.

На думку автора, даний підхід заслуговує на увагу з боку держави, оскільки він дозволяє завдяки методам прямого впливу регулювати існуючу екологічну ситуацію в країні. Важливим напрямком реформування державного регулювання природокористування є співробітництво України з ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища, що спостерігається останнім часом в умовах євроінтеграції. Розглянемо основні положення та напрямки співробітництва України та ЄС у цій галузі, що є частиною Порядку денного асоціації Україна – ЄС. Порядок денний асоціації Україна – ЄС є документом про політичне співробітництво та охоплює положення Угоди про асоціацію (набув чинності 23 листопада 2009 року). Основні напрямки співробітництва в галузі охорони навколишнього середовища відображені в розділі «Навколишнє середовище», серед яких [6]:

1) вдосконалення процедур, необхідних для здійснення оцінки впливу на довкілля;
2) впровадження комунікаційної стратегії щодо підтримки політики у сфері охорони навколишнього природного середовища;
3) підтримка суб'єктів громадянського суспільства та місцевих органів влади;
4) розвиток рамкового законодавства, удосконалення основних процедур та забезпечення розроблення планів для ключових підсекторів навколишнього середовища, визначених в Основних напрямах державної політики України у сфері охорони навколишнього середовища, їх виконання;
5) реалізація положень Кіотського протоколу до Рамкової конвенції ООН про зміну клімату;
6) розширення регіонального співробітництва із країнами-сусідами тощо.

25 січня 2010 року у Києві відбулося Перше засідання Спільного Комітету старших посадових осіб з оцінки Імплементації Порядку денного асоціації Україна – ЄС за участі представників України та ЄС, в результаті якого було вирішено у 2010 році реалізовувати частину з напрямків, що передбачені розділом «Навколишнє середовище», а саме:

1) розробка, схвалення та імплементація Україною Національної стратегії з питань навколишнього природного середовища на період до 2020 року та Національного плану дій з питань навколишнього природного середовища на 2009-2012 роки з метою забезпечення можливості вживати заходів для імплементації бюджетної підтримки;
2) подальша розробка та імплементація українського законодавства, стратегій та планів у сфері навколишнього природного середовища, зокрема щодо оцінки впливу, стратегічної оцінки, доступу до інформації у сфері навколишнього природного середовища;
3) розвиток національних імплементаційних інструментів відповідно до багатосторонніх угод у сфері навколишнього природного середовища, підписаних та ратифікованих Україною та ЄС;
4) забезпечення реалізації Бухарестської конвенції і протоколів до неї та спільній роботі з Сторонами Конвенції для сприяння приєднання Європейського Співтовариства до Конвенції;
5) вивчення можливостей участі України у вибірковій діяльності Європейського агентства з питань навколишнього природного середовища щодо збору та поширення інформації;
7) створення Регіонального екологічного центру в Україні, метою якого є надання допомоги у вирішенні екологічних проблем в Україні та сусідніх державах, забезпечуючи екологічні права людини та створюючи умови для існування безпечного довкілля; сприяння участі громадськості в процесі прийняття рішень щодо захисту навколишнього середовища.

Варто відмітити, що питання, передбачені Кіотським протоколом, були враховані при розробці Податкового кодексу. В Податковому кодексі існуючий до 01.01.2011 року збір за забруднення навколишнього середовища, був замінений аналогом – екологічним податком. З впровадженням даного податку було введено ряд змін, які стосуються збільшення кількості платників податку за рахунок фізичних осіб; розширення бази оподаткування за рахунок залучення до оподаткування радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та/або тимчасово зберігаються протягом понадпроектного терміну; зміни підходу щодо склати екологічного податку для пересувних джерел забруднення, які

здійснюють викиди забруднюючих речовин в атмосферу; збільшення ставок; збільшення переліку забруднюючих речовин. Саме збільшення переліку забруднюючих речовин за рахунок двоокису вуглецю стало однією з умов, передбачених Кіотським протоколом.

Співробітництво України з ЄС в сфері охорони навколишнього середовища є важливим кроком на шляху реформування державного регулювання природокористування за всіма складовими, а особливо в управлянні та екологічному законодавстві.

Висновки і перспективи подальших розробок. В результаті проведеного дослідження було визначено, що природокористування є важливим елементом економічної системи, що потребує втручання держави з метою раціонального та ресурсозберігаючого використання природно-ресурсного потенціалу та забезпечення стабільної екологічної ситуації.

Механізм державного регулювання природокористування характеризується рядом недоліків, які зумовлюють як екологічні проблеми, так і фіскальні. Для досягнення раціонального природокористування та збереження природно-ресурсного потенціалу країни в умовах інтеграції України до ЄС з метою формування конкурентоспроможної економіки з урахуванням екологічного аспекту, на думку автора, необхідне впровадження наступних заходів співробітництва України з ЄС у сфері охорони навколишнього середовища в напрямках: зміни законодавства, розширення регіонального співробітництва із країнами-сусідами; впровадження Кіотського протоколу з питань зміни клімату; впровадження коригуючих податків та субсидій; застосування методу реалізації прав на забруднення природного середовища тощо.

Впровадження вищенаведених заходів, а особливо співробітництвО України з ЄС надасть можливість покращити дієвість механізму державного регулювання природокористування за всіма його складовими: управління, екологічного законодавства та стимулювання. З часом це вирішить проблеми нераціонального використання природно-ресурсного потенціалу та покращить стан екологічної ситуації в Україні, тим самим підвищить конкурентоспроможність нашої держави на міжнародній арені в умовах світових глобалізаційних процесів та інтеграції України до ЄС.

Список використаної літератури

1. Дорогунцов С. І. Екологія: [підруч.] / С. І. Дорогунцов, К. Ф. Коценко, М. А. Хвесик та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 371 с.
2. Повидиш Л. І. Природно-ресурсний потенціал території: сутність, функції та структура / Л. І. Повидиш // Проблеми системного підходу в економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_4/Povidish_409.htm.
3. Тарангул Л. Л. Розміщення продуктивних сил: [навч. посіб.] / Л. Л. Тарангул, І. О. Горленко, Г. І. Євтушенко. – К., 2000. – 264 с.
4. Європейський інструмент сусідства та партнерства: Стратегія ЄС щодо України на період 2007 – 2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/content/article/6906.
5. Молдован А. Г. Налогообложение природных ресурсов: неиспользованный фискальный и регулятивный потенциал / А. Г. Молдован // Профиль. – 2010. – № 23 (141). – С. 28–37.
6. Стратегія співробітництва: Інформація щодо Порядку денного асоціації Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.menr.gov.ua/content/article/6906.

Прийнято до друку 13.04.2011

УДК: 338.48:31

Милашко О.Г.

ОСОБЛИВОСТІ СТАТИСТИЧНОГО СПОСТЕРЕЖЕННЯ В СФЕРІ ТУРИЗМУ

У статті розглянуто напрямки статистичного оцінювання сфери туризму. Здійснено систематизацію об'єктів та одиниць спостереження в цій сфері діяльності. Висвітлено особливості застосування в дослідженні окремих форм, видів та способів спостереження. Доведено значимість несуцільного, і, перш за все, вибіркового спостереження в туризмі.

Directions of statistical evaluation of sphere of tourism are considered in the article. Systematization of objects and units of data collection in this sphere of activity is carried out. The features of application of separate forms, kinds and methods of data collection are covered in this research. The importance of immaterial, and, foremost, sample data collection in tourism is proven.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Бурхливий розвиток туризму сьогодні обумовленим багатьма чинниками економічного, соціального, чисто фізіологічного порядку. Людина, з одного боку, має можливість подорожувати, а з іншого, мусить активно відпочивати задля відновлення сил, підтримки здоров'я та емоційного стану.

Покращення економічного становища кожної родини безумовно сприяє зростанню попиту в туризмі. Але цей процес взаємопов'язаний – збільшення туристичних потоків в регіоні, а таким чином, і матеріальних ресурсів, стимулює його економіку і підтримує мешканців.

Усі процеси, пов'язані з рухом матеріальних та людських ресурсів, мають бути проаналізовані. В основі практично всіх досліджень як внутрішнього, так і міжнародного туризму, лежать статистичні дані.

На сьогодні статистика туризму охоплює величезне коло питань. Статистичні дослідження проводять для того, щоб виявити, як туризм впливає на економіку країни, на платіжний баланс, а також для виявлення основних напрямків та тенденцій розвитку туризму для планування його матеріально-технічної бази, проведення маркетингових досліджень та просування продукту до потенційних споживачів. Тому питання статистичного обліку є одним з центральних у вивченні сфери туризму.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У Законі України «Про туризм» висвітлено основні цілі наукових досліджень у відповідній сфері діяльності. Підкреслено необхідність розробки «методик класифікацій та оцінки туристичних ресурсів», необхідність розвитку «статистичного обліку та звітності в галузі туризму», аналізу тенденцій та перспектив його розвитку [1].

Відповідно до Закону України «Про туризм» та з врахуванням рекомендацій зі статистики туризму Всесвітньої туристичної організації, в Україні розроблено Методику розрахунку обсягів туристичної діяльності [2]. Методика визначає систему показників, єдиних за змістом та порівняних на всіх рівнях державного управління в Україні та на міжнародному рівні, що характеризують обсяги туристичної діяльності та вплив туризму на економіку регіону. У Методиці визначено поняття «відвідувач», «турист», «одноденний відвідувач»; а також розглянуто алгоритм їхнього розрахунку.

Питання, пов'язані з проблемами кількісного оцінювання сфери туризму, є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних учених [3; 4, с.22-26; 5, с.49-52; 6, с.110-116; 7, с.226-239]. Перша спроба на пострадянському просторі узагальнити напрямки статистичного дослідження в туризмі належить російським вченим під керівництвом Г. Д. Кулагіної [4, с.22-26]. Г. Д. Кулагіна розглядає поняття, категорії туризму з позиції

їхнього кількісного оцінювання та аналізу. Суттєвим внеском вчених є визначення сукупності факторів туристичної діяльності, які класифіковано за різними напрямками.

Системний підхід до проблем аналізу туристичної діяльності продемонстровано О. О. Соболевою [6, с.110]. Автором проаналізовано досвід Всесвітньої туристичної організації в галузі статистики туризму; досліджено широке коло питань, пов'язаних зі статистичним спостереженням в туризмі, визначено місце та роль статистичного спостереження в процесі організації та керування туристичною діяльністю в Росії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У публікаціях останніх років недостатньо аналізуються питання наукового обґрунтування, організації та проведення статистичних спостережень в Україні. На всіх стадіях статистичного дослідження сфери туризму (збір інформації, її зведення та групування, аналіз згрупованих даних) виникають проблеми, що пов'язані з особливостями даного об'єкту дослідження. Туризм – явище, яке безпосереднє пов'язане з економікою країни. У цьому сенсі для аналізу руху фінансових, матеріальних ресурсів туристичних підприємств у більшості випадків достатньо використовувати таку форму спостереження, як звітність. У той же час, туризм – соціальне явище, що залежить від настрою людини, її інтересів, захоплень. Тому, широке коло спостережень в туризмі пов'язане із спеціально організованими обстеженнями. У статті здійснено спробу висвітлити, які форми, види, способи спостереження можна використовувати для різних напрямків дослідження і які можливості дає діюча в Україні Програма вибіркового опитування туристів [8].

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація питань, пов'язаних з першим етапом статистичного дослідження в туризмі – статистичним спостереженням. Для досягнення мети в статті поставлено такі завдання:

1) виділити основні напрямки наукових досліджень у туризмі;
2) висвітлити завдання статистики туризму;
3) згрупувати можливі об'єкти та одиниці спостереження;
4) виділити основні форми статистичної звітності в туризмі;
5) висвітлити можливі напрямки аналізу даних, отриманих у результаті проведення вибіркового обстеження туристів і одноденних відвідувачів, яке організує Державний комітет статистики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Туризм – сфера діяльності, яка має суттєві вигоди для економіки регіону. Критерії економічних вигод країни (регіону) від розвитку туристичної діяльності такі:

- особисті доходи (заробітна плата працівників туристичної та суміжних галузей, доходи власників);
- зайнятість (робочі місця в галузі туризму та суміжних галузях);
- комерційні доходи (валові надходження, що створюються завдяки витратам туристів, чистий прибуток підприємств туристичної та суміжних галузей);
- державні доходи (податки, збори, доходи державних підприємств);
- частка туризму у формуванні валового внутрішнього продукту;
- надходження іноземної валюти.

Туризм безпосередньо або опосередковано, через туристське споживання, здійснює стимулюючий вплив на розвиток таких видів економічної діяльності, як транспорт, готелі та ресторани, роздрібна торгівля, харчова промисловість, будівництво, зв'язок, страхування, фінансове посередництво, діяльність у сфері відпочинку і розваг, культури та спорту тощо; стимулює пожвавлення місцевої економіки та створення додаткових постійних та сезонних робочих місць.

Статистика туризму має давати кількісну оцінку всім явищам та процесам у даній сфері. Тому на неї покладено такі завдання:

- організація та проведення статистичного спостереження в туризмі;
- удосконалення системи показників у цій сфері;
- аналіз динаміки та структури туристських потоків;

- аналіз забезпеченості туризму матеріальними, фінансовими, трудовими ресурсами;
- аналіз розвитку туристської інфраструктури: засобів з розміщення туристів, харчування, транспортних засобів та ін.;
- аналіз фінансового стану підприємств туризму;
- аналіз доходів і витрат міжнародного туризму;
- аналіз внеску туризму в економіку країни.

Основними напрямками статистичних досліджень туризму є:

1. Іноземний (в'їзний) туризм. При вивченні іноземного туризму за допомогою статистичних методів дослідження має підраховуватися кількість іноземних туристів, здійснюватися їх розподіл за країною походження, тривалістю перебування, обсягом витрат цих туристів. Особлива увага має приділятися методам вивчення економічного впливу іноземного туризму.
2. Зарубіжний (виїзний) туризм. Завданнями статистичного дослідження виїзного туризму є, перш за все, обчислення кількості зарубіжних туристів, їх розподіл за країнами, до яких зарубіжні туристи виїжджають, вивчення їх структури за тривалістю перебування, обсягів витрат цих туристів.
3. Внутрішній туризм. У результаті статистичного вивчення внутрішнього туризму має бути підраховано кількість внутрішніх туристів, обсяг витрат цих туристів, і, головне, економічний вплив внутрішнього туризму.
4. Туристична індустрія. Завданнями статистичного дослідження індустрії туризму є визначення кількості пов'язаних з туризмом закладів (готелів, санаторіїв, туристичних підприємств тощо), їх місткості, категорійності, завантаженості. Важливим є питання оцінювання економічного внеску цих закладів у економіку регіону.

Будь-яке статистичне дослідження проводять у три етапи. Першим етапом є збирання інформації, яке здійснюється методом статистичного спостереження. На другому етапі проводять статистичне зведення матеріалів спостереження. Далі, на третьому етапі, результати зведення мають бути проаналізовані.

Важливим елементом першого етапу є визначення об'єкту спостереження. В сфері туризму об'єктом статистичного спостереження можуть бути:

- міжнародні відвідувачі;
- внутрішні відвідувачі;
- цілі та тривалість перебування або поїздки;
- перевезення відвідувачів (екскурсії);
- пропозиції в сфері туризму;
- надання послуг відвідувачам;
- доходи, які отримують від діяльності, що пов'язана з туризмом;
- обсяги наданих послуг за видами економічної діяльності;
- зайнятість у сфері туризму;
- інвестиції в сферу туризму;
- наукові дослідження в сфері туризму.

Об'єкт спостереження як сукупність складається з окремих елементів – одиниць спостереження. Вибір одиниць спостереження залежить від цілей дослідження. Наприклад, одиницями спостереження при дослідженні пропозицій в сфері туризму можуть бути:

- підприємства, які виробляють продукцію для сфери туризму;
- будівельні організації, які здійснюють будівництво об'єктів туризму;
- підприємства оптової та роздрібної торгівлі;
- засоби розміщення туристів;
- засоби транспорту за видами;
- туристичні агентства, туроператори;
- організації фінансового посередництва;
- органи державного управління;

- підприємства з організації відпочинку, розваг і культури;
- навчальні заклади;
- інші підприємства й організації, що надають послуги в сфері туризму;
- домашні господарства.

Важливим кроком проведення статистичного спостереження є визначення організаційної форми його здійснення. Основними організаційними формами статистичного спостереження, які використовуються в статистиці туризму, є звітність і спеціально організовані спостереження.

Розробкою форм державної статистичної звітності в туризмі займається Держкомстат України. Методи збору й обробки, методологія обчислення статистичних показників, що затверджені Держкомстатом, є офіційними статистичними стандартами країни. Ці стандарти забезпечують використання даних державної статистики для прийняття управлінських рішень зацікавленими користувачами, порівнянність показників вітчизняної та міжнародної статистики.

У таблиці 1 вказано назву органу, що здійснює статистичне спостереження, номер та найменування форми статистичної звітності в туризмі.

Таблиця 1

Державна статистична звітність у туристичній діяльності

Назва органу, що здійснює статистичне спостереження	Номер та найменування статистичної форми
Адміністрація Державної Прикордонної служби України	№ 3-ПВУ «Зведений звіт про іноземців, які в'їхали до України»
Адміністрація Державної Прикордонної служби України	№ 2-ПВУ «Зведений звіт про виїзд громадян України за кордон»
Адміністрація Державної Прикордонної служби України	№ 1-ПВУ «Зведений звіт про пропуск осіб та транспортних засобів через державний кордон України»
Державна туристична адміністрація України	№ 1-ТУР «Звіт про діяльність туристичної організації»
Державний комітет статистики України	№ 1-готель «Звіт про роботу готелю»
Державний комітет статистики України	№ 1-ОТ «Звіт дитячого оздоровчого закладу (табору)»
Державний комітет статистики України	№ 8-НК «Звіт про роботу музею»
Державний комітет статистики України	№ 1 послуги «Звіт про обсяги реалізованих послуг»
Державний комітет статистики України	№ 1-курорт «Звіт санаторно-курортного (оздоровчого) закладу»

Інформація, яка міститься в таблиці, свідчить, що збір даних щодо туристичних потоків здійснюється різними органам. Потрібно відмітити, що єдиної служби, яка б проводила спостереження, а далі здійснювала загальне дослідження інтенсивності динаміки, структури туристопотоків, структурних зрушень за окремими напрямками, немає.

На кордоні збором даних опікується Адміністрація Державної прикордонної служби України. Форми статистичної звітності № 3-ПВУ «Зведений звіт про іноземців, які в'їхали до України» та № 2-ПВУ «Зведений звіт про виїзд громадян України за кордон» стосуються іноземного (в'їзного) та зарубіжного (виїзного) туризму.

Інформація, що міститься у даних формах, висвітлює:

- кількість іноземних туристів (являє собою суму кількості іноземних громадян, які в'їжджали в Україну з метою здійснення службової поїздки, з метою організованого туризму та з метою здійснення приватної поїздки);
- кількість іноземних одноденних відвідувачів;

- кількість іноземних відвідувачів (являє собою суму кількості іноземних туристів та іноземних одноденних відвідувачів);
- кількість зарубіжних туристів (являє собою суму кількості громадян України, які виїжджали за кордон у службову поїздку, з метою організованого туризму та з приватною метою);
- кількість зарубіжних одноденних відвідувачів (являє собою кількість громадян України, які виїжджали за кордон у якості обслуговуючого персоналу);
- кількість зарубіжних відвідувачів (являє собою суму кількості зарубіжних туристів та зарубіжних відвідувачів).

Розрахунок кількості внутрішніх туристів здійснюється за даними звітів підприємств туризму, а саме за даними форм № 1-ТУР, № 1-готель, № 1-курорт, № 1-ОТ, № 8-НК.

Кількість внутрішніх туристів складають громадяни України, які здійснюють поїздки Україною за межі їх звичайного середовища терміном, що не перевищує 12 місяців, і які здійснюють щонайменше одну ночівлю у відвідуваному місці. Загальна кількість внутрішніх туристів розраховується як сума:

- кількості громадян України, яких обслуговано в готелях та інших об'єктах для короткотермінового проживання;
- кількості громад України, які були обслуговані санаторно-курортними закладами;
- кількості громадян України, які були розміщені в приватних засобах розміщення;
- кількості дітей, які відпочивали влітку.

Крім того, форми звітності дають інформацію щодо кількості ночівель (туро-днів, ліжко-днів, людино-днів). Під ночівлею розуміють одну добу, яку провів один турист у місці призначення.

Крім статистики туристичних потоків, дані форми містять інформацію, що стосується натуральних та вартісних характеристик господарської діяльності готелів, дитячих таборів, санаторно-курортних закладів, музеїв.

Проте повною мірою потреби в статистичній інформації форми статистичної звітності не задовольняють. З метою отримання більш широких, різноманітних даних здійснюються спеціально організовані спостереження.

Спеціально організовані спостереження стосуються сфер життя та діяльності, що не охоплюються звітністю (перепис, опитування, спеціальне обстеження) та проводяться найчастіше у вигляді несуцільного спостереження.

Несуцільне спостереження, у свою чергу, поділяється на такі підвиди: вибіркове, основного масиву, монографічне, анкетне, моніторинг.

Вибірковий метод, коли реєструється лише деяка частина одиниць сукупності, відібрана у випадковому порядку, використовується в туризмі при вивченні витрат домогосподарств на оплату туристських, екскурсійних, санаторно-оздоровчих послуг, послуг готелів, а також при аналізі наявних доходів домогосподарств.

Обстеження основного масиву, тобто обстеження переважної частини одиниць сукупності, що відіграють визначальну роль у характеристиці об'єкта спостереження, разом із вибірковим, використовується при вивченні витрат домогосподарств, а також туристських фірм, які мають статус малих підприємств.

Монографічне обстеження, яке передбачає ретельне обстеження окремих типових одиниць сукупності з метою їх досконалого вивчення, може бути проведено в турфірмах, які мають власні засоби розміщення, спортивні споруди, спеціальний туристський транспорт.

Спеціально організованим систематичним спостереженням за станом явищ чи процесів, що вивчаються, є моніторинг. У туризмі прикладом такого виду несуцільного спостереження є моніторинг туристопотоку в певний регіон.

Широко використовується в туризмі анкетне спостереження. Так, анкети заповнюють внутрішні, виїзні та в'їзні відвідувачі для визначення обсягу туристичних витрат в Україні та за кордоном.

У 2005 році в Україні було розроблено Програму та з інтервалом у два роки проводилося статистичне спостереження відвідувачів у вигляді вибіркового опитування [8]. Було сформульовано мету спостереження, названі його об'єкт, одиниця спостереження, місце проведення та вирішені інші питання організаційного характеру.

Метою даного спостереження стало визначення обсягу туристичних витрат в Україні та за кордоном, а також визначення внеску туризму в загальну величину валового внутрішнього продукту України.

Об'єктами соціально-економічного обстеження стали туристичні потоки, які становлять сукупність відвідувачів певної категорії, а також окремі відвідувачі. Одиницею даного спостереження є відвідувач.

Щодо місця проведення опитування. Опитування внутрішніх туристів проводилося в санаторно-курортних, оздоровчих закладах та готелях; в'їзних та виїзних туристів - на пунктах пропуску через державний кордон України.

Залежно від виду туризму опитуванню підлягали такі особи:

- особи (громадяни України), які залишають санаторно-курортні та оздоровчі заклади, а також готелі (внутрішній туризм);
- особи (іноземці), які завершили свою подорож та виїжджають з України (в'їзний туризм);
- особи (громадяни України), які повертаються в Україну із-за кордону (виїзний туризм).

Опитуванню підлягали особи, що завершують подорож та можуть визначити обсяг своїх витрат, пов'язаних з поїздкою.

Щодо періоду проведення інтерв'ю. Роботи розпочиналися з моменту отримання інструментарію і проводилися протягом одного місяця. Відповідно до головної мети обстеження було сформовано інструментарій опитування, до якого відносяться, перш за все, анкета для Іноземного туризму (в'їзного туризму); анкета для Внутрішнього туризму; анкета для Зарубіжного туризму (виїзного туризму).

Принцип формування вибіркової сукупності. Для обстеження туристів та одноденних відвідувачів було сформовано загальнодержавну ймовірнісну вибірку респондентів загальним обсягом 9934 осіб. Генеральну сукупність складали особи (туристи та одноденні відвідувачі, резиденти та нерезиденти України), які споживали основні, додаткові та супутні туристичні послуги за основними видами туризму.

Для забезпечення репрезентативності результатів обстеження генеральна сукупність страти фіксувалася за основними видами туризму: в'їзний, виїзний, внутрішній. Розподіл вибірки за стратами здійснювався, в цілому, пропорційно чисельності туристів. Враховуючи існуючі проблеми з визначенням точної кількості внутрішніх туристів, розмір третьої страти було прийнято приблизно рівним розміру перших двох страт. У межах першої та другої страт (в'їзний, виїзний туризм) обстежувалися всі міжнародні пасажирські пункти пропуску через державний кордон України.

По пунктах пропуску обсяг вибірки розподілявся пропорційно чисельності осіб, що перетинали кордон. У межах кожного пункту пропуску реалізувалася одноступенева процедура випадкового відбору респондентів.

При спостереженні внутрішніх туристів обсяг вибірки розподілявся за регіонами з врахуванням даних щодо чисельності в них туристів. По кожному регіону реалізувалася процедура трьохступеневого відбору. При цьому на першому етапі з ймовірністю, пропорційною оцінці чисельності туристів, відбиралися населені пункти, в яких проводилося опитування. На другому етапі у відібраних населених пунктах з імовірністю пропорційною чисельності туристів відбиралися заклади (готелі, будинки відпочинку, оздоровчі заклади тощо). На третьому етапі по відібраних закладах реалізувалася процедура випадкового відбору респондентів.

Питання анкети стосувалися соціально-демографічної характеристики відвідувача, відомостей щодо перебування відвідувача в країні відвідання, організації подорожі та

характеристики витрат перед від'їздом з країни місця проживання респондента та витрат в місці відвідання.

Відповіді на питання щодо соціально-демографічної характеристики відвідувачів дали величезний матеріал для вивчення статевовікової структури різних категорій туристів, розподілу відвідувачів за країнами постійного проживання, за видами транспорту та іншими ознаками.

Другий розділ Анкети містив питання, відповіді на які дозволили розподілити відвідувачів на основні дві категорії – туристи та одноденні відвідувачі, а також здійснити їх розподіл за головною метою візиту (службова поїздка, організований туризм, приватна подорож); за кількістю відвідувань України протягом останніх 12 місяців; за містом (регіоном), де турист мав ночівлі; за кількістю цих ночівель та місцем розміщення; за загальною кількістю ночівель.

Основним розділом Анкети для визначення витрат відвідувачів перед від'їздом з країни місця проживання респондента став третій розділ. Відповіді відвідувачів на питання цього розділу дозволили розподілити респондентів за наявністю чи відсутністю туристичної путівки; за ціною, сплаченою за туристичну путівку в країні місця проживання відвідувача; за багатьма альтернативними ознаками, відповіді на які дали можливість з'ясувати, які витрати включено, а які не включено в вартість путівки, які витрати, не пов'язані з послугами туристичної фірми, здійснювалися в країні проживання, за сумою цих витрат.

Четвертий розділ Анкети присвячений витратам відвідувачів в Україні (для іноземних відвідувачів) чи в іншому регіоні перебування.

Після обробки Анкети для іноземних відвідувачів респондентів було розподілено на групи за сумою транспортних витрат в Україні; за сумою витрат на розміщення в Україні; за сумою витрат на інші послуги (оренда автомобіля, їжа та напої, гід-екскурсовод, оздоровчі послуги тощо); за сумою обміну валюти (готівкою) на гривні в банках чи пунктах обміну; за сумою окремих платежів кредитною карткою в Україні; за сумою наявних гривень при виїзді за межі України.

Таким чином, у результаті анкетного обстеження отримано матеріал для дослідження багатьох явищ та процесів у туризмі, який на основі існуючих форм звітності отримати не можливо.

Це стосується не тільки даних, які дозволяють розрахувати витрати відвідувачів, але й інформації, що уможливлює аналіз статевої, вікової структури туристів, дає можливість розподілити відвідувачів за метою відвідання регіону, за видами транспорту, яким респонденти користувалися для приїзду в країну та всередині її, за видами послуг, які відвідувачі замовляли та за багатьма іншими ознаками.

За даними розподілів відвідувачів має бути здійснено третій етап статистичного дослідження – аналіз даних.

Отримані різноманітні групування іноземних відвідувачів, крім аналізу структури за окремими ознаками, дають можливість розраховувати і проаналізувати такі узагальнюючі, середні показники, як:

- середня кількість ночівель туриста в Україні;
- середня кількість ночівель туриста у місцях розміщення;
- середні витрати відвідувача на пальне для особистого або орендованого автомобіля підчас подорожі;
- середня ціна путівки до України;
- середні витрати відвідувача на оплату проїзду в межах України;
- середні витрати на розміщення;
- середні витрати відвідувача на послуги гіда-екскурсовода, на оренду автомобіля, на страхові послуги;
- середні транспортні витрати відвідувача;
- середні витрати відвідувача на їжу та напої;
- середні витрати відвідувача на оздоровчі послуги;

- середня вартість національних валютних одиниць, яку відвідувач обмінює (готівкою) на гривні, у тому числі за видами валют;
- середня на 1 відвідувача сума платежів, яку він здійснює з використанням кредитної картки у тому числі за видами валют;
- середня на 1 відвідувача сума гривень при виїзді за межі України.

Аналогічні розрахунки середніх, типових показників можна здійснити за даними розподілів сукупностей внутрішніх та зарубіжних відвідувачів.

Висновки і перспективи подальших розробок. У даній статті сферу туризму було розглянуто як об'єкт статистичного вивчення.

Особливу увагу було приділено систематизації питань, пов'язаних з першим етапом статистичного дослідження в туризмі – статистичним спостереженням.

Було систематизовано завдання, які вирішуються статистикою в туризмі. Виділено напрямки досліджень, основні з яких стосуються статистичного вивчення іноземного (в'їзного) туризму, зарубіжного (виїзного), внутрішнього туризму та проблем кількісного оцінювання індустрії туризму.

Для цих напрямків визначено можливі об'єкти та одиниці спостереження та підкреслено, які форми, види та способи спостереження можуть бути використані при тих чи інших дослідженнях.

Наведено основні форми статистичної звітності в туризмі та описано інформацію, яка можне бути отримана з них.

Автором наголошено, що основною формою спостереження за явищами та процесами у туризмі є спеціально організовані обстеження. Розкрито широкі можливості досліджень за даними вибіркового обстеження відвідувачів, яке очолює Державний комітет статистики України.

Подальші розробки в напрямку статистичного вивчення сфери туризму мають бути присвячені другому етапу досліджень – зведенню та групуванню та одній з основних форм групувань – класифікаціям в туризмі.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=324%2F95-%E2%F0.
2. Методика розрахунку обсягів туристичної діяльності. Наказ Державної туристичної адміністрації та Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=z1128-03.
3. Герасименко В. Г. Основы туристского бизнеса: [учеб. пособ.] / В. Г. Герасименко. – Одесса: Черноморье, 1997. – 220 с.
4. Кулагина Г. Д. Статистика туризма: [учеб. пособ.] / Г. Д. Кулагина, С. В. Попелева, В. С. Сенин. – Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – М., 1996. – 34 с.
5. Окландер М. А. Статистичний моніторинг внеску туризму в економіку території // М. А. Окландер / Статистика України. – 2002. – № 4. – С. 49–52.
6. Соболева Е. А. Статистика туризма: статистическое наблюдение: [учеб. пособ.] / Е. А. Соболева. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 160 с.
7. Яковлев Г. А. Экономика и статистика туризма: [учеб. пособ.]; [2-е изд.] / Г. А. Яковлев. – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 376 с.
8. Наказ Державного комітету статистики України № 155 – 21.06.2005 «Про вибіркове опитування відвідувачів (туристів та одноденних відвідувачів) щодо визначення обсягу туристичних витрат в Україні та за кордоном» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-info.biz/legal/basevt/ua-smtttt.htm.

Прийнято до друку 06.07.2011

УДК 332.13

Науменко Ж.Г.

ПРОБЛЕМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДИСПРОПОРЦІЙ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті розглянуто основні проблеми розвитку регіонів, їх соціальні, економічні та територіальні диспропорції. Викладено бачення щодо вирішення цих проблем. Запропоновано методи щодо вдосконалення регулювання цих процесів. Розглянуто основні проблеми розвитку й розміщення продуктивних сил. Викладено основні інвестиційні аспекти країни, а також запропоновано дії щодо їх підвищення.

This article covers the basic principles of regions organization, their social, economic and territorial disparities. There was defined the vision how to solve these problems. The methods of improving control of these processes were distinguished. The basic problems of development and distribution of productive forces were considered. The basic investment aspects of the country were covered and proposed actions to improve them.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Взаємовідносини регіонів є важливими для розвитку держави в цілому. Вони не тільки визначають державний устрій, а також мають значний вплив на добробут народу. Враховуючи те, що у минулому в нашій країні була відсутня власна виважена регіональна політика, виникли до значні диспропорції у територіальній структурі української економіки, неефективного використання переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу регіонів та надмірне забруднення навколишнього середовища у багатьох містах і районах. В Україні нині не створено правової бази, яка необхідна для досягнення регіонами оптимальної економічної самостійності, немає чіткого розмежування повноважень між центральними та місцевими органами виконавчої влади й органами місцевого самоврядування з питань управління соціально-економічним розвитком регіонів. Фінансово-економічна база багатьох адміністративно-територіальних одиниць є слабкою. Усе це зумовлює необхідність вжити цілеспрямованих заходів щодо державної регіональної економічної політики, які б забезпечили ефективне регулювання процесів регіонального розвитку, узгодили дії центральних та місцевих органів виконавчої влади щодо перебудови економіки країни та послідовного впровадження ринкових відносин. Нинішня соціально-економічна та екологічна ситуація в регіонах є наслідком загальної економічної кризи. Незважаючи на вказане, та на потужний економічний потенціал, величезні можливості для стабілізації і пожвавлення господарської діяльності, в країні спостерігаються непомітні суттєві позитивні зрушення. Нераціональне і неповне використання економічного потенціалу зумовлене рядом чинників, у тому числі – недостатньою увагою до регіональних проблем, до наявних диспропорцій у розміщенні продуктивних сил. Значна диференціація соціально-економічного простору країни ускладнює розробку і проведення регіональної політики. Внаслідок кризової ситуації в економіці звужуються фінансові можливості уряду і гостріше проявляється розрив у рівнях, темпах розвитку, перевагах та можливостях окремих регіонів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Існують дослідження щодо аналізу регіонів як у міжнародній практиці й працях західних регіоналістів, так і в розробках українських вчених, серед яких А. Н. Алімов, З. В. Герасимчук, А. Вебер, Б. М. Данилишин, М. І. Долішній, С. І. Дорогунцов, Л. М. Зайцева, С. Н. Злупко, У. Ізард, О. В. Калитка, В. С. Кравців, О. П. Крайник, А. С. Мошенець, В. І. Павлов, В. І. Пила, Р. І. Тринько, Й. Тюнен, О. Л. Фіщук, О. І. Фурдичко та ін. Зарубіжні автори, які розглядали цю

проблему – це К. Павлов, Н. І. Лапін, В. І. Варламов, П. В. Назаров, В. Шимов, Б. Айхенгрін, Дж. Петрас, М. Вулф, Ю. Хуан, Б. Ван.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових праць із зазначеної проблеми ще невирішеного залишається частина питань щодо нівелювання суттєвої диференціації соціально-економічного розвитку регіонів і державного регулювання розвитку економічної системи регіону.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження державної регіональної політики як складової стратегії економічного і соціального розвитку України, визначення створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, зменшення основних регіональних диспропорцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспективи соціально-економічного оновлення України визначаються реаліями сьогодення: економічною політикою держави, її нормативно-правовим забезпеченням, особливостями політичної ситуації, рівнем життя населення тощо. Розвиток регіональної економіки опосередковується тенденціями, пріоритетами і чинниками, що визначають стан національної економіки в цілому. Для кращого розуміння таких тенденцій і чинників потрібно розглянути ті історичні події й пріоритети соціально-економічної регіональної політики України, що формували й визначали сучасний стан вітчизняної регіональної економіки. Під регіонами більша частина авторів розуміє частину території країни, що характеризується комплексом притаманних їй природно-географічних, соціальних, економічних, екологічних та інших ознак. Регіон може співпадати з межами адміністративно-територіальної одиниці або об'єднувати декілька таких одиниць. Слід зазначити, що оскільки ринкова економіка як тип господарювання не викликає супротиву як стратегічний пріоритет розвитку України, то актуальним завданням є розробка ринкового інструментарю регулювання регіонального розвитку. При цьому важливо враховувати дію законів товарного виробництва і конкретні політичні, економічні та соціальні умови, що впливають на тактику та стратегію процесів реформування економіки взагалі і господарських структур конкретних регіонів зокрема [1, с.20].

Серед основних проблем розвитку й розміщення продуктивних сил регіонального характеру варто виділити:

- надзвичайно щільну концентрацію продуктивних сил у високоіндустріальних районах – Донбасі і Придніпров'ї. На шість високоіндустріальних областей – Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку, Луганську, Харківську, Київську припадає понад 45% основного капіталу України;
- невідповідність між природними й трудовими ресурсними потенціалами, з одного боку, і рівнем розвитку господарської діяльності та просторової її організації в межах економічних районів, областей, міських поселень – з іншого. Це стосується насамперед Подільського, Поліського, Південного регіонів;
- недостатній розвиток і збалансованість складових транспортної системи, її нераціональну просторову диференціацію, що зумовлює неповне включення окремих регіонів та великих промислових центрів до загальнодержавного і міжнародного поділу праці;
- ігнорування на практиці принципу регіонального господарювання, в основу якого доцільно покласти створення Фонду регіонального розвитку для реалізації державних програм та інших заходів, зокрема, розвитку нових форм розміщення продуктивних сил;
- складність формування ринкового середовища з причин надмірної залежності від регіональної влади, її конкретних рішень з приватизації та ставлення до розвитку приватного бізнесу;
- неузгодженість і складність процесу нормативного та реального розмежування власності між державними і регіональними рівнями через відсутність чіткої законодавчої системи критеріїв і процедур розподілу державної власності на рівнях державної влади і місцевого самоврядування;

– недостатню дієвість державної регіональної економічної політики, яка повинна забезпечити розбудову соціально спрямованої економіки та якісне піднесення на цій основі рівня життя народу.

Щодо окремих регіонів, де склалася вкрай несприятлива соціально-економічна й екологічна ситуація, що вимагає термінового вирішення, то особливої уваги потребують Донецький, Придніпровський, Поліський, Південний та Карпатський регіони [2].

Для забезпечення сталого розвитку регіонів 21.07.2006 року Урядом була затверджена «Державна стратегія розвитку регіонів на період до 2015 року». Її приоритетними напрямками є реструктуризація економічної бази окремих регіонів, підвищення продуктивності сфер економіки у регіонах та підтримка нових видів діяльності. У сучасних умовах регіональні програми мають виконувати роль активного методу регулювання ринкової економіки, інтеграції державних, колективних, індивідуальних інтересів і відносин, мобілізації зусиль для проведення активної регіональної політики. Регіональні цільові програми, – якщо вони, звичайно, виконуються, – це інструмент прямого впливу держави на формування ринкової економіки того чи іншого регіону, забезпечення принципів саморегулювання і цілеспрямованості в його розвитку.

Ю. І. Горбачова та О. І. Юдін виділяють такі механізми державного регулювання регіональним та місцевим розвитком, як:

– програмування розвитку окремих регіонів;
– регулювання міжбюджетних відносин;
– запровадження спеціального режиму інвестування;
– централізовані капіталовкладення та інвестиційні субвенції;
– регулювання транскордонного та прикордонного співробітництва.

Діючу політику щодо розв’язання проблем депресивних територій та стимулювання їх розвитку Ю. І. Горбаченко, О. І. Юдін вбачають у:

1. Державній підтримці соціально-економічного розвитку окремих регіонів чи територій.
2. Спеціальних галузевих програмах, якими передбачається виділення коштів на підтримку депресивних територій.
3. Підтримці соціально-економічного розвитку гірських населених пунктів та соціальний захист жителів, що в них проживають.
4. Щорічному спрямуванні централізованих капіталовкладень для вирішення проблем соціально-економічного розвитку регіонів та державна підтримка окремих територій за рахунок коштів резервного фонду державного бюджету.
5. Запровадженні спеціального режиму інвестування з метою залучення інвестицій для вирішення соціально-економічних проблем депресивних територій.
6. Бюджетному вирівнюванні [3].

Для активного впровадження програм регіонального розвитку у соціальну та економічну сфери, необхідно надати регіональній інвестиційній політиці більш прогресивної направленості, що в свою чергу дасть можливість зменшити регіональні диспропорції. Регіональна інвестиційна діяльність повинна включати в себе удосконалення економіко-правової бази, інформаційної та інших складових цього процесу.

Теперішня інвестиційна політика країни є суперечливою. Щоб змінити ситуацію, треба забезпечити «вливання» коштів інвесторів у промисловість для цього необхідно вдосконалити регулювання інвестиційною діяльністю й забезпечити активізацію інвестування.

Оцінюючи сьогоднішнє становище України, особливо актуальною є розробка напрямів поліпшення інвестиційного клімату, шляхів підвищення активності інвестиційного процесу.

Низька інвестиційна привабливість регіонів України зумовлена значною мірою байдужістю місцевої влади до залучення інвестицій. Натомість, активна роль органів влади у збільшенні інвестиційної привабливості територій, розподілі ресурсів результативно

продукує покращення показників інвестиційної діяльності. У регіонах можна впливати на інвестиційний клімат у рамках повноважень місцевих органів влади. З одного боку, варто формувати більш сприятливі умови для інвестиційної діяльності, додатково заохочувати іноземний бізнес, максимально використовувати місцеві переваги.

З іншого боку – забезпечувати узгодження економічних інтересів потенційних інвесторів, інтересів регіону. Основну увагу слід також зосередити на узгодженні загальнодержавних і місцевих інтересів ефективного розподілу інвестиційних ресурсів для підвищення ефективності функціонування всієї економічної системи. В умовах обмеженості внутрішніх фінансових досить актуальним є питання залучення іноземних інвестицій. Проблему залучення прямих іноземних інвестицій варто розглядати як один із ключових моментів при розробці регіональної економічної політики. При цьому особливу увагу необхідно звернути на раціональне використання іноземного капіталу – направляти його в реальний сектор економіки для формування інноваційно-ефективної структури виробничого потенціалу регіону [4].

Багато експертів вважають, що інвестиційний простір України є неоднорідним, оскільки диспропорції розподілу інвестицій у регіональному та галузевому розрізах продовжують негативно впливати на темпи соціально-економічного розвитку економіки. Для того щоб зменшити диспропорції треба визначити фактори, що впливають на неоднорідність інвестиційного простору. Зменшення неоднорідності інвестиційного простору та регіональних диспропорцій створить більш привабливі умови для інвестиційної та інноваційної діяльності.

Однією з важливих складових умов зменшення регіональних диспропорцій є поліпшення інноваційних процесів. Розвиток економіки регіонів також залежить і від інтенсивності інноваційних процесів.

Саме інновації сприяють впровадженню новітніх технологій та матеріалів. Але технологічна відсталість багатьох видів економічної діяльності зумовлює низьку продуктивність праці, високу ресурсо- та енергоємність продукції.

Тому багато розвинутих країн пріоритетним пунктом розвитку обирають інноваційну діяльність, тобто інноваційну економіку та інноваційну політику.

В. М. Лисюк пропонує таку модель секторного ринку (рис. 1).

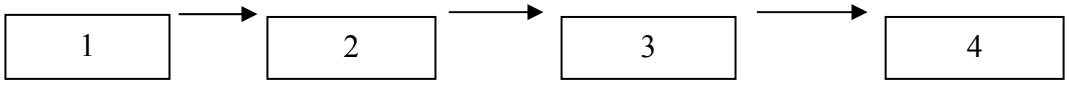


Рис. 1. Секторна структура (модель) товарного ринку

Відповідно сектор під номером 1 – це сировинний сектор, 2 – переробний (виробничий) сектор, 3 – інфраструктурний сектор, 4 – споживчий сектор.

Розглянемо ці сектори детальніше. Так, перший сектор – це сектор сировини, тобто вирощування, видобування та підготовка сировини для подальшої переробки, у цьому секторі зароджуються споживчі якості товару. Другий – виробничий сектор. У ньому переробляється сировина та виготовляються товари, тут функціонують переробні та виробничі підприємства.

Саме у цьому секторі формується товар, який набуває конкретних споживчих цінностей, що задовольняє потреби споживачів. Але нажаль, нашому ринку недостатньо лише виготовити товар, треба ще вміти його реалізувати. Тому це призвело до розвитку третього сектора – інфраструктурного. У цьому секторі відбувається просування товару по ринку, відбуваються процеси обміну, реалізації товару, обслуговування як самого товару, так і процесів обміну.

В третьому секторі товар набуває кінцевих споживчих якостей, а також тут формується кінцева ринкова вартість товару. Цей сектор важливий тим, що у ньому відбувається формування та усвідомлення попиту на певні споживчі якості товару. І

четвертий сектор – споживчий сектор, де відбувається остання стадія «життя» товару, тобто це споживання (експлуатація) товару. Усі сектори пов'язані і між ними існують певні зв'язки та товарно-грошові відносини.

Завдяки такій моделі товарного ринку можна прослідкувати та зробити висновок, у які сектори надходять інвестиції. Так, якщо прогледіти існуючу (реальну) ситуацію на ринку інвестицій країни, що склалася, можна побачити таку нерівність:

$$K_{R_1}, K_{R_2} < K_{R_3}, K_{R_4} \quad (1)$$

де K_{R_1} – коефіцієнт реального залучення інвестицій в інноваційну діяльність у сировинному секторі;

K_{R_2} – реального залучення інвестицій в інноваційну діяльність у виробничому секторі;

K_{R_3} – коефіцієнт реального залучення інвестицій в інноваційну діяльність у інфраструктурному секторі;

K_{R_4} – коефіцієнт реального залучення інвестицій в інноваційну діяльність у споживчому секторі.

З нерівності видно, що залучення інвестицій у 3 та 4 секторах, тобто у інфраструктурному та споживчих, відбувається інтенсивніше аніж у 1 та 2, тобто у сировинному та виробничому. Це негативно впливає на економіку загалом, адже сектори, які дійсно потребують інвестиції в інноваційну діяльність це саме перший і другий сектори. Тож ситуація повинна змінитися на таку:

$$K_{R_1}, K_{R_2}, K_{R_3}, K_{R_4} \quad (2)$$

де K_{R_1} – коефіцієнт необхідності залучення інвестицій в інноваційну діяльність у сировинному секторі;

K_{R_2} – коефіцієнт необхідності залучення інвестицій в інноваційну діяльність у виробничому секторі;

K_{R_3} – коефіцієнт необхідності залучення інвестицій в інноваційну діяльність у інфраструктурному секторі;

K_{R_4} – коефіцієнт необхідності залучення інвестицій в інноваційну діяльність у споживчому секторі.

Саме така ситуація на ринку зміна напрямку інвестування змогла б позитивно відобразитися на економічному стані країни і надати нові можливості в інноваційній та інвестиційній діяльності.

Також треба вдосконалити деякі питання правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Ряд позитивних кроків у цьому напрямі вже здійснено:

1. На території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності вітчизняними інвесторами, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.
2. У випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі.
3. Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, досудовому врегулюванні інвестиційних спорів, супроводження інвестиційних проектів в режимі «єдиного вікна» започатковано діяльність

Державного агентства України з інвестицій та розвитку шляхом реорганізації останнього та Укрзовнінвесту.

4. Утворено Державне агентство України з управління національними проектами (далі – Укрнацпроект). Основними його завданнями є реалізація стратегічно важливих проектів, що забезпечують технологічне оновлення та розвиток базових галузей реального сектору економіки України.
5. Усунуто адміністративний бар'єр для входження іноземного капіталу в Україну щодо обов'язковості реєстрації іноземних інвестицій, який був запроваджений наприкінці минулого року [5].

Реальні зміни, які відбуваються в сучасному суспільстві, вимагають перегляду моделі соціально-економічного розвитку та створення нової і актуальної моделі, яка б підтримувала галузі економіки та безпосередньо задовольняла потреби громадян.

Висновки і перспективи подальших розробок. Щоб ствоорити умови для ефективного управління соціально-економічним розвитком регіонів, для поетапного досягнення позитивних зрушень у територіальних пропорціях, необхідно здійснити комплекс заходів як на центральному, так і на регіональному та місцевому рівнях управління.

Доцільним буде запровадити такі дії:

1. Створити раду, на місцях, яка б займалась дослідженням та вирішенням цієї проблеми.
2. Розробити регіональні програми, щодо подолання територіально-економічних диспропорцій.
3. Вирішення питання фінансування регіональних програм.
4. Розробити нового законодавства та корегування існуючого під чинну ринкову ситуацію.
5. Розробити новий тип зібрання статистичної інформації.
6. Запровадити дії, які б привернули увагу інвесторів до розвитку регіонів.
7. Розробка системи страхування інноваційних ризиків.
8. Розробити систему тісної співпраці наукового та підприємницького секторів.
9. Розробити державну програму підтримки інноваційних проектів.

Економічні диспропорції зараз все частіше є предметом обговорення та дискусій економістів. Тому це підтверджує нагальність цієї проблеми і говорить про те, що заходи, які були впроваджено не діють. Тому це питання вимагає перегляду стратегії та насамперед перегляду відношення до неї.

Список використаної літератури

1. Автореф. дис. На здобуття наук. ступення канд. екон. наук: спец. 08.10.01 / І. В. Фірсова. – Харк. держ. акад. міськ. госп-ва. – Х., 2003. – 20 с.
2. Шевченко О. В. Основні проблеми і перспективи розвитку регіонів України на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://5ka.at.ua/load/ rozmishhennja_produktivnikh_sil/osnovni_problemi_i_perspektivi_rozvitku_regioniv_ukrajini_ na_suchasnomu_etapi_kursova_robota/53-1-0-1035.
3. Юдін О. І. Політика управління інвестиційним процесом на регіональному рівні / О. І. Юдін, Ю. І. Горбачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eprints.kname. edu.ua/2281/2/ Юдін_OI.pdf.
4. Луцкевич О. М. Особливості інвестиційного забезпечення просторового розвитку регіонів України / О. М. Луцкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/ soc_gum/Unz/ 2010_2/15.pdf.
5. Заварська О. О. Інвестиційний клімат в Україні у 2010 році / О. О. Заварська, Н. А. Волошенко, А. А. Уманська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_NIO_2011/Economics/ 77977.doc.htm.

Прийнято до друку 29.06.2011

УДК 658.3

Сербов М.Г.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ОЦІНКИ ВОДНИХ БАСЕЙНІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

У статті обґрунтовано висновок, що базою методичних основ економічної оцінки водних басейнів як об'єктів природокористування служить комплексний підхід. Даний підхід складається з економічних оцінок ефективності використання всіх необхідних для здійснення виробничо-господарської, побутової та природоохоронної діяльності ресурсів.

This article is justified, that the basis of methodological foundations of the economic evaluation of water bodies as objects of nature serves as a comprehensive campaign. This approach consists in economic assessments of the effectiveness of all necessary resources which are needed for production and business, consumer and environmental activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проведення досліджень з розробки методологічних основ економічної оцінки водних басейнів як об'єктів природокористування є актуальним, тому що єдиний методологічний підхід до вирішення цих проблем в даний час ще сформований не повністю.

Проблема створення методологічної основи економічної оцінки водних басейнів як об'єктів природокористування полягає в необхідності врахування методики формування зазначеної оцінки щодо особливостей використання природних ресурсів в умовах водних басейнів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В останні роки отримали розвиток дослідження з економічної оцінки ефективності використання природних ресурсів в промисловій та господарській діяльності. Основні результати цих досліджень викладано в публікаціях С. І. Дорогунцова, А. М. Муховікова, М. А. Хвесика, Б. В. Буркінського, С. К. Харічкова [1, с.61; 2, с.218].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак зазначені дослідження вказаних вище авторів не враховують з достатньою повнотою особливості виробничо-господарської діяльності на території водних басейнів.

Постановка завдання. Метою статті є проведення досліджень, результатом яких повинні бути отримані методологічні основи економічної оцінки водних басейнів як об'єктів природокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідною умовою розробки достовірної економічної оцінки різних природних ресурсів повинен бути єдиний методологічний підхід, що передбачає вивчення та створення його теоретичної основи.

Основні вимоги, яким повинна відповідати система економічних оцінок природних ресурсів, такі [3, с.246]:

1. Визначено економічну сутність оцінок природних ресурсів та її основних видів, деталізовано і враховано призначення даних оцінок у системі раціонального управління галузями (об'єктами) господарювання, тобто визначення завдання оцінки.
2. Оцінка всіх природних ресурсів регіону здійснюється на єдиній методологічній основі. Як правило, економічна оцінка базується на загальних методологічних принципах теорії трудової вартості.
3. Врахування в оцінці потенційного (а не фактичного досягнутий) економічного ефекту від їх використання.

4. Методологічно правильне врахування існуючих природних умов, що не пов'язані з природними властивостями ресурсів.

Раціональне природокористування визначається і взаємообумовлюється єдністю трьох комплексних факторів: ефективності суспільного виробництва, забезпеченості суспільних потреб матеріальними ресурсами, якості навколишнього природного середовища [4, с.151]

Економічна оцінка водних басейнів, як об'єктів природокористування – одна зі складових техніко-економічного обґрунтування проектів раціонального використання водних ресурсів.

Особливості економічної оцінки водотоків та водойм як об'єктів природокористування пов'язані з необхідністю врахування водного фактору при існуючих та проектних умовах.

Постановка задачі потребує встановлення залежності корисності екологічних, соціальних та економічних властивостей територій, які можуть бути віднесеними до конкретного річкового басейну від різноманітних факторів водного режиму, встановлення об'єктивно обґрунтованих вимог щодо змін режиму водного об'єкту з точки зору соціальних факторів та при необхідності збереження існуючих екосистем. Зазначена оцінка необхідна, першу чергу, для вирішення задачі по обґрунтуванню та відбору оптимального варіанту господарського рішення використання об'єкта природокористування при заданих вимогах та умовах господарювання при обов'язковому задоволені відповідних соціальних та екологічних обмежень.

Під об'єктом природокористування необхідно розуміти безпосередньо водотік та прилеглі території (площі) його водозбірного басейну в межах можливих проектних змін водного режиму в порівнянні з існуючим природними показниками.

Спеціальна оцінка економічних показників повинна здійснюватися для повних умов [2, с.118]:

1. Природного (існуючого) водного режиму об'єкта та складу об'єктів (галузей) господарювання, що склалося на час проведення економічних розрахунків, (при використанні територій річкового басейну або безпосередньо водотоку).
2. Оптимальне задоволення вимог об'єктів (галузей) господарювання до водного режиму водотоку та прилеглих територій річкового басейну.

При врахуванні першої умови надається оцінка як фактична, так і з урахуванням необхідних екологічних та соціальних обмежень. Для другої умови кількість варіантів економічних оцінок визначається з врахуванням складу галузей господарства регіону.

Економічна оцінка обґрунтовується з врахуванням всіх видів водокористувачів, водоспоживачів тощо, тобто здійснюється в розрізі окремих галузей (об'єктів) з наступним визначенням інтегральної оцінки в цілому по об'єкту природокористування.

Загальна оцінка здійснюється для умов виконання визначеного плану виробництва конкретних видів продукції або послуг на визначений розрахунковий період (гідрологічні показники) для умов:

1) природного (існуючого) водного режиму об'єкту;
2) різних варіантів регулювання (використання) водного режиму об'єкту.

Предметом спеціальної та загальної оцінки є просторово обмежений комплекс з визначеними споживчими властивостями при визначеному рівні продуктивних сил регіону.

Критерієм спеціальної оцінки є забезпечення максимальної економічної продуктивності об'єкту природокористування при визначених екологічних та соціальних обмеженнях. Показники спеціальної оцінки – чиста продукція, прибуток, диференційна рента тощо.

Критерієм загальної оцінки є забезпечення плану виробництва конкретних видів

продукції та послуг.

Показники загальної оцінки – чиста продукція та прибуток. В умовах ринкової економіки на перше місце виходить оцінка співвідношення між загальними витратами виробника, в т.ч. на проведення відповідних природоохоронних заходів та отримання прибутку.

Оцінка об'єкта природокористування (водного басейну або визначеного водного об'єкту) повинна проводиться в розрахунку на одиницю площі водного басейну в межах раніше прийнятого просторово обмеженого комплексу або на одиницю показника гідрологічного режиму водного об'єкту (наприклад, на 1 м^3 середньорічного притоку води до водосховища).

Послідовність проведення оціночних досліджень з метою визначення економічної оцінки водного басейну, як об'єкту природокористування розглянута нижче.

На першому етапі дослідження здійснюються розрахунки для природного (існуючого) водного режиму об'єкту, складу та рівня розвитку галузей (об'єктів) господарювання, який склався на час проведення розрахунків. На першому етапі оціночних робіт екологічні та соціальні вимоги можуть бути не порушені або порушені [1, с.81].

У випадку, якщо екологічні та соціальні вимоги не порушуються, результат оцінки розраховується за формулою:

$$\Theta_{чп} = \frac{\sum_{I=1}^{m} П_{чп}}{Q_o(F_{оп})} \qquad (1)$$

При чому повинна задовольнятися така умова:

$$E_{фк} = \frac{\sum_{i=1}^{m} П_{чп}}{\sum_{i=1}^{m} (Ф_o + C_{об})} \geq E_{нк}, \qquad (2)$$

де $\Theta_{чп}$ – оцінка об'єкта природокористування по чистій продукції (аналогічний розрахунок проводиться по показнику прибутку);

$\sum_{i=1}^{m} П_{чп}$ – сумарний обсяг чистої продукції за розрахунковий період;

Q_o – визначений гідрологічний показник режиму водного об'єкту;

$F_{оп}$ – площа водного басейну або площа території об'єкта природокористування;

m – загальна кількість галузей (об'єктів) господарювання;

$(Ф_o + C_{об})$ – середньорічна вартість основних фондів та оборотних коштів;

$E_{фк}$ – фактичний коефіцієнт загальної ефективності по чистій продукції;

$E_{нк}$ – нормативний коефіцієнт загальної ефективності по чистій продукції.

При $E_{фк} < E_{нк}$ оцінка корегується шляхом визначення витрат, які забезпечують приріст чистої продукції ($\Delta П_{чп}$) для задоволення вимоги $E_{фк}=E_{нк}$.

Перевага віддається галузям або об'єктам господарювання, які забезпечують досягнення показника $\Delta П_{чп}$ при мінімумі приведених затрат в розрахунку на одиницю гідрологічного показника водного об'єкту або одиницю площі водного басейну.

Якщо досягнення показника $\Delta П_{чп}$ приводить до неперетворених порушень екологічних та соціальних вимог, то максимальне значення показника $\Delta П_{чп}$ визначається з врахуванням природоохоронних та соціальних обмежень.

Можливі порушення екологічних та соціальних вимог компенсуються

шляхом здійснення природоохоронних заходів, причому зазначені витрати $К_{пр}$ повністю відносяться на визначені галузі (об'єкти) господарювання при умовах:

$$E_{фк} = \frac{\sum_{i=1}^{m}(П_{чп} + \Delta П_{чп})}{\sum_{i=1}^{m}(B_{ф} + B_{ф}^{'} + К_{пр})} = E_{нк}, \quad (3)$$

де $В_ф$ – середньорічна вартість основних фондів та оборотних коштів;

$В_ф^{'}$ – капітальні вкладення в розвиток галузі (об'єкту) до рівня нормативу ефективності при здійснені витрат $К_{пр}$ на природоохоронні заходи.

При здійсненні вимоги $Е_{фк} < Е_{нк}$ витрати на природоохоронні заходи представляються у вигляді:

$$К_{пр} = К_{пр}^{о} + К_{пр}^{д}, \quad (4)$$

де $К_{пр}^{о}$ – витрати, які віднесені на конкретну галузь (об'єкт) господарювання;

$К_{пр}^{д}$ – централізовані (державні, регіональні, комунальні тощо) асигнування природоохоронних заходів.

Витрати на природоохоронні заходи, які віднесено на конкретну галузь (об'єкт) господарювання можуть бути визначені:

$$К_{пр}^{о} = \sum_{i=1}^{m}(П_{чп} + \Delta П_{чп})T_{н} - \sum_{i=1}^{m}(B_{ф} + B_{ф}^{'}), \quad (5)$$

де $Т_н$ – нормативний термін окупність капітальних вкладень.

Витрати на природоохоронні заходи в обов'язковому порядку враховують загальні втрати об'єкта природокористування від господарської діяльності та термін їх повного застосування на оновлення природного комплексу водного басейну не повинен перевищувати період $Т_н$.

На першому етапі спеціальної оцінки об'єкта природокористування, якщо має місто порушення екологічних та соціальних вимог, можливі такі варіанти:

1) $Е_{фк} > Е_{нк}$;

2) $Е_{фк} < Е_{нк}$.

При $Е_{фк} > Е_{нк}$ врахування природоохоронних та соціальних обмежень шляхом поновлення порушеної рівноваги може здійснюватися варіативне при відповідних об'єктивних передумовах:

- за рахунок припинення виробництва в галузях (об'єктах) порушниках, що приведе до зниження $\sum_{i-1}^{m} П_{чп}$ і відповідно показника оцінки по чистій продукції $\Theta_{чп}$. Мінімальний сумарний об'єм чистої продукції $\sum_{i=1}^{m} П_{чп}^{'}$ визначається при збережені вимоги $Е_{фк} = Е_{нк}$. В іншому випадку потребується корегування коефіцієнту загальної ефективності по чистій продукції;
- за рахунок здійснення одночасних Кпр та поточних Тпр витрат на природоохоронні заходи:

$$\Theta_{чп} = \frac{\sum_{i=1}^{m}(П_{чп} + Т_{пр})}{Q_{о}(F_{оп})} \quad (6)$$

– за рахунок обов'язкового задоволення вимог [2; 7]:

$$E_{фк} = \frac{\sum_{i=1}^{m}(П_{чп} + T_{пр})}{\sum_{i=1}^{m}(B_{ф} + K_{пр})} \geq E_{нк}. \qquad (7)$$

У випадку неможливості дотримання умов (7) повинна вирішуватися задача визначення $K^{о}_{пр}$, $K^{д}_{пр}$ або $E^{'}_{нк} < E_{нк}$;

– за рахунок здійснення (оптимального сполучення) розглянутих вище двох перших варіантів.

На першому етапі проведення оціночних робіт капітальні вкладення в об'єкт природокористування передбачаються тільки для створення нормальних умов виробництва (не нижче діючого або встановленого нормативу ефективності) з врахуванням чинного законодавства щодо охорони або поновлення природних і соціальних факторів (норм якості навколишнього середовища).

Другий етап оціночних робіт здійснюється на підставі результатів розрахунків першого етапу. Оцінка проводиться при умовах природного (існуючого) режиму водного об'єкту, без змін складу галузей (об'єктів) господарювання та використання безпосередньо водного об'єкту та території водного басейну на визначений перспективний рівень розвитку, який, в свою чергу, потребує затвердження заходів упорядкування водокористування та визначення обсягів капітальних витрат. Методологія оціночних робіт на даному етапі відповідає наведеній вище і основною умовою залишається врахування природоохоронних та соціальних обмежень (вимог), збереження нормативної ефективності виробництва за показниками чистого прибутку.

Необхідно підкреслити, що на першому та другому етапах оціночних робіт не повинна ставиться задача оцінки об'єкта природокористування (водного басейну) в плані визначення оптимального складу та розміщення різних об'єктів господарювання – водокористувачів, водоспоживачів тощо. Оцінці підлягають діючі умови господарювання, які склалися на території водного басейну, що визначають ступінь впливу окремих галузей (об'єктів) господарювання на економічну продуктивність об'єкта природокористування. Перші два етапи оціночних робіт дозволяють оцінити «екологічну ємність» території в межах можливих змін водного режиму тощо. Результати зазначених оціночних розрахунків – база для проведення всіх послідуючих видів економічних оцінок та основою для порівняння різних видів рішень, яки приймаються.

Третій етап оціночних робіт переслідує задачу варіативної оцінки об'єкта природокористування для умов максимального задоволення вимог галузей (об'єктів) господарювання щодо використання безпосередньо водного об'єкту та його прилеглої території. Послідовність варіантів оцінок залежить від головної галузі (об'єкта), який розташований на території водного басейну та визначається ранжуванням галузей (об'єктів) по показнику чистого прибутку.

Для визначення негативних тенденцій, обумовлених відчуженням в господарстві та навколишньому середовищі, оцінка об'єктів природокористування по кожному з варіантів провідної галузі (об'єкта) господарювання проводиться з врахуванням та без врахування показників відчуження [5, с.35].

Четвертий етап оціночних розрахунків здійснюється на основі отриманої інформації про економічну продуктивність об'єкта природокористування. На даному етапі вимоги до водного басейну (водного режиму водотоку, прилеглої території тощо) визначаються з врахуванням показників не тільки провідної галузі (об'єкта) господарювання, а всієї сукупностей галузей (об'єктів) з обов'язковим врахуванням екологічних та соціальних факторів, обмежень.

На четвертому етапі оціночних робіт проводиться остаточна оцінка оптимальних

вимог формування водогосподарського комплексу водного басейну при вимогах досягнення максимуму чистої продукції та збереження нормативної ефективності виробництва.

Дані четвертого етапу оціночних робіт є об'єктивною основою для встановлення оптимального складу водокористувачів, водоспоживачів, землекористувачів, для розробки нормативних правил раціонального використання ресурсів водного басейну.

П'ятим – заключним етапом оціночних робіт є розробка загальної оцінки об'єкта природокористування для виконання оптимального плану господарювання на розрахунковий період з збереженням економічних вимог та визначених обмежень екологічного та соціального характеру.

На основі абсолютної оцінки об'єкта природокористування в природних (існуючих) та проектних умовах показників водного басейну проводиться порівняльна оцінка з метою виявлення економічного ефекту господарської діяльності.

В умовах водного басейну відмінності між водоспоживачами та водокористувачами набувають відносного характеру.

Так, нормальне функціонування об'єктів гідроенергетики, водного транспорту, рибного господарства на ділянках нижньої течії водотоків потребує визначених гідрологічних режимів водного об'єкту (визначених попусків транзитних витрат), які для ділянок водотоку, що знаходяться вище по течії, повинні враховуватися в балансі на рівні з водоспоживанням [6, с.86].

Необхідно підкреслити, що визначені етапи оціночних робіт економічної оцінки водного басейну по своєї суті – розробка параметрів багатоваріативної еколого-економічної моделі оптимального використання об'єкта природокористування з врахуванням всіх складових водогосподарського комплексу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Автором по результатам дослідження зроблено такі висновки:

1. Економічна оцінка водних басейнів як об'єктів природокористування вимагає всебічної оцінки ефективності використання водних ресурсів.
2. При оцінці максимальності економічної продуктивності виробничо-господарської діяльності на території водних басейнів необхідно враховувати початкові і граничні умови цієї діяльності, які формуються виходячи з наявності необхідних природних ресурсів і сформованої економічної ситуації.
3. На економічну оцінку водних басейнів як об'єктів природокористування впливає ефективність діяльності на території водного басейну.

Список використаної літератури

1. Дорогунцов С. І. Оптимізація природокористування. Природні ресурси: еколого-економічна оцінка / С. І. Дорогунцов, А. М. Муховиков, М. А. Хвесик. – К.: Кондор, 2004. – 291 с.
2. Буркинский Б. В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса: Феникс, 2005. – 575 с.
3. Лемешев М. Я. Экономика и экология: проблемы интеграции и управления. Горизонты экологического знания (социально-философские проблемы) / М. Я. Лемешев. – М.: Наука, 1986. –165 с.
4. Эндрес А. Экономика природных ресурсов / А. Эндерес, И. Квернер. – СПб.: Питер, 2004. – 256 с.
5. Воробьев Б. В. Водотоки и водоемы: взаимосвязь экологи и экономики / Б. В. Воробьёв, Л. А. Косолапов. – Л.: Гидрометеоиздат, 1987. – 272 с.
6. Варанкин В. В. Методологические вопросы региональной оценки природных ресурсов / В. В. Варанкин. – М.: Наука, 1974. – 239 с.

Прийнято до друку 20.09.2011

УДК (432.343+332.15):504.4 **Хумарова Н.І.**

МОРЕГОСПОДАРСЬКИЙ КОМПЛЕКС ЯК СПЕЦИФІЧНА ТЕРИТОРІАЛЬНА ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНА СИСТЕМА

Проаналізовано сутність функціонування сучасного морегосподарського комплексу (МГК) як економіко-екологічної системи. Визначено ступінь інтегрованості природи і суспільного виробництва в їхній взаємодії на різних «горизонтально-вертикальних» ієрархічних рівнях МГК. Досліджено проблеми міжгалузевої, міжрегіональної і міжнародної неузгодженості в застосуванні виняткової (морської) економічної зони України.

Essence of functioning of modern MGK is analysed as an economic-ecological system. Degree of integrating of nature and public production in their co-operation on the different «horizontally-vertical» hierarchical levels of MGK was certain. Problems of inter-branch, interregional and international inconsistency in application of exceptional (marine) economic area of Ukraine are investigational.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У приморських регіонах гострота та напруженість екологічної ситуації обумовлені сконцентрованістю різних видів економічної діяльності, результати якої у спільній взаємодії створюють синергетичний ефект впливу на довкілля. Тривале ігнорування специфіки цих зв'язків призвело до погіршення екологічної ситуації у контактній зоні «суша-море» [1, с.202-203]. Яскравим прикладом батаговаріантної взаємодії різних сфер економіки є специфічна територіальна економіко-екологічна система (ТЕЕС) – морегосподарський комплекс як складна, ширококомпонентна керована система із заданими цільовими функціями, оскільки він не лише міжрегіональний, а й міжгалузевий. Актуальним постає питання дослідження особливостей формування та взаємодій, що виникають між різними складовими системи, так як вони характеризують і міжрегіональний, і міжгалузевий рівень ієрархії ТЕЕС.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вже у 80-х роках минулого століття вчені виділяли морське господарство, як новий об'єкт управління, досліджували специфічність морегосподарського комплексу (МГК), особливістю якого є обмін енергією та речовинами між виробництвом і морським середовищем, що виявило економіко-екологічний характер комплексу [2, с.13]. Різні теоретико-методологічні аспекти взаємозв'язків морського господарства та довкілля у межах функціонування МГК, як специфічної економіко-екологічної системи, докладно розроблялися та продовжують досліджуватися в Одеській науковій школі морської економіки, зокрема Б. Буркинським, Т. Галушкіною, О. Громовою, В. Дергачовим, А. Живицьким, Н. Ковальовою, М. Котлубаєм, О. Котлубаєм, Р. Крижановським, М. Мєлешкіним, М. Тараканом, О. Садченко, В. Степановим, С. К. Харічковим та іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вирішенні проблем збалансування взаємодії компонент морегосподарського комплексу на різних ієрархічних рівнях суттєву роль відіграють питання визначення сукупності та взаємообумовленості елементів ТЕЕС, ступіня впливу господарюючих суб'єктів один на одного та узгодження методів управління розвитком територіальних економіко-екологічних систем. Для цього, а також для збалансованого та ефективного використання природно-ресурсного потенціалу виняткової (морської) економічної зони держави необхідно дослідити генезис виникнення існуючих проблем та специфіку функціонування сучасного МГК.

Постановка завдання. Мета даної статті проаналізувати сутність функціонування сучасного МГК як економіко-екологічної системи; визначити ступінь інтегрованості природи і суспільного виробництва в їхній взаємодії на різних «горизонтально-вертикальних» ієрархічних рівнях МГК; дослідити проблеми міжгалузевої, міжрегіональної і міжнародної неузгодженості в застосуванні виняткової (морської) економічної зони України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні два десятиріччя практично всі галузі МГК приморських регіонів України зазнали глибокої економічної кризи. Одночасно, стан екосистем сучасного МГК характеризується нестабільною ситуацією, що пов'язано із збільшенням антропогенного навантаження та активізацією природних процесів (зсуви та ерозія ґрунтів, розмивання пляжних зон тощо), що обумовлені цим впливом. Склад будь-якої ТЕЕС неоднорідний і визначається сукупністю елементів, які є структурними елементами ТЕЕС, її підсистемами, водночас самі є складними системами, які функціонують і розвиваються за своїми внутрішніми законами. Визначення ступеня інтегрованості природи і суспільного виробництва в їх взаємодії обумовило проведення трьох етапів дослідження, кожен з яких охоплює свій «горизонтально-вертикальний» ієрархічний рівень. Представимо послідовно суть кожного етапу.

Перший етап дослідження передбачає аналіз існуючої організації природокористування в МГК України. Дослідження показують, що сучасний МГК України – це абстрактне поняття, оскільки він не є конкретною цілісною економічною організацією [3, с.67].

Всяка господарська організація має свою територіальну основу. Іншими словами, МГК має бути єдністю двох своєрідних ієрархічних цілісностей: цілісність морегосподарського комплексу України як організації (як єдиної господарської системи) плюс цілісність територіальна. Аналіз ситуації показав, що створенню такої двосторонньої цілісності перешкоджає сукупність різних адміністративно-організаційних проблем.

Спроба визначити розміри території МГК і її природно-ресурсний потенціал (ПРП) зіткнулася з великою кількістю різних нормативних актів, що регламентують адміністративні, господарські, внутрішні (національні) і міжнародні правові межі морських акваторій і режими їх господарського освоєння. Зокрема – що відносяться до територіального моря України, внутрішніх вод, виняткової (морської) економічної зони України, відкритого моря та ін. У 1995 році був ухвалений Закон України «Про виняткову (морську) економічну зону України (ВМЕЗУ)» (далі Закон) [4], який окреслив в Азово-Чорноморському басейні загальний потенціал України як морської держави. Тим самим було зроблено крок до правового (у міжнародному відношенні) визначення цього простору і фактичного визнання його як територіальної основи МГК України.

Згідно Закону геоторіальний простір Азово-Чорноморського басейну повинен розглядатися як «територія», на основі якої повинна здійснюватися морегосподарська діяльність України, а її цілісність повинна служити одним з основних комплексоутворюючих чинників в створенні організації МГК, визначення якої є другим етапом дослідження.

Екосистему ВМЕЗУ з її природно-ресурсним потенціалом можна розглядати як основу розвитку МГК. Проте дослідження показують, що в організації морського природокористування існує ряд проблем, що перешкоджають взаємодії з нею і знижують ефективність функціонування та розвитку МГК України. Серед них найбільш гострими є проблеми міжгалузевої, міжобласної і міжнародної неузгодженості в застосуванні ВМЕЗУ. Схему складу та взаємодії в межах ТЕЕС МГК представлено на рисунку 1.

Перша, проблема міжгалузевої взаємодії. Морське природокористування (МП), також як інші види природокористування (сільськогосподарське, лісове, повітря, добувне і так далі), має свою специфіку. Суть її в тому, що основу його життєдіяльності складає «власний» морський природно-ресурсний потенціал (МПРП), компоненти якого є елементами цілісної морської екосистеми з існуючими між ними взаємозв'язками і взаємозалежностями.

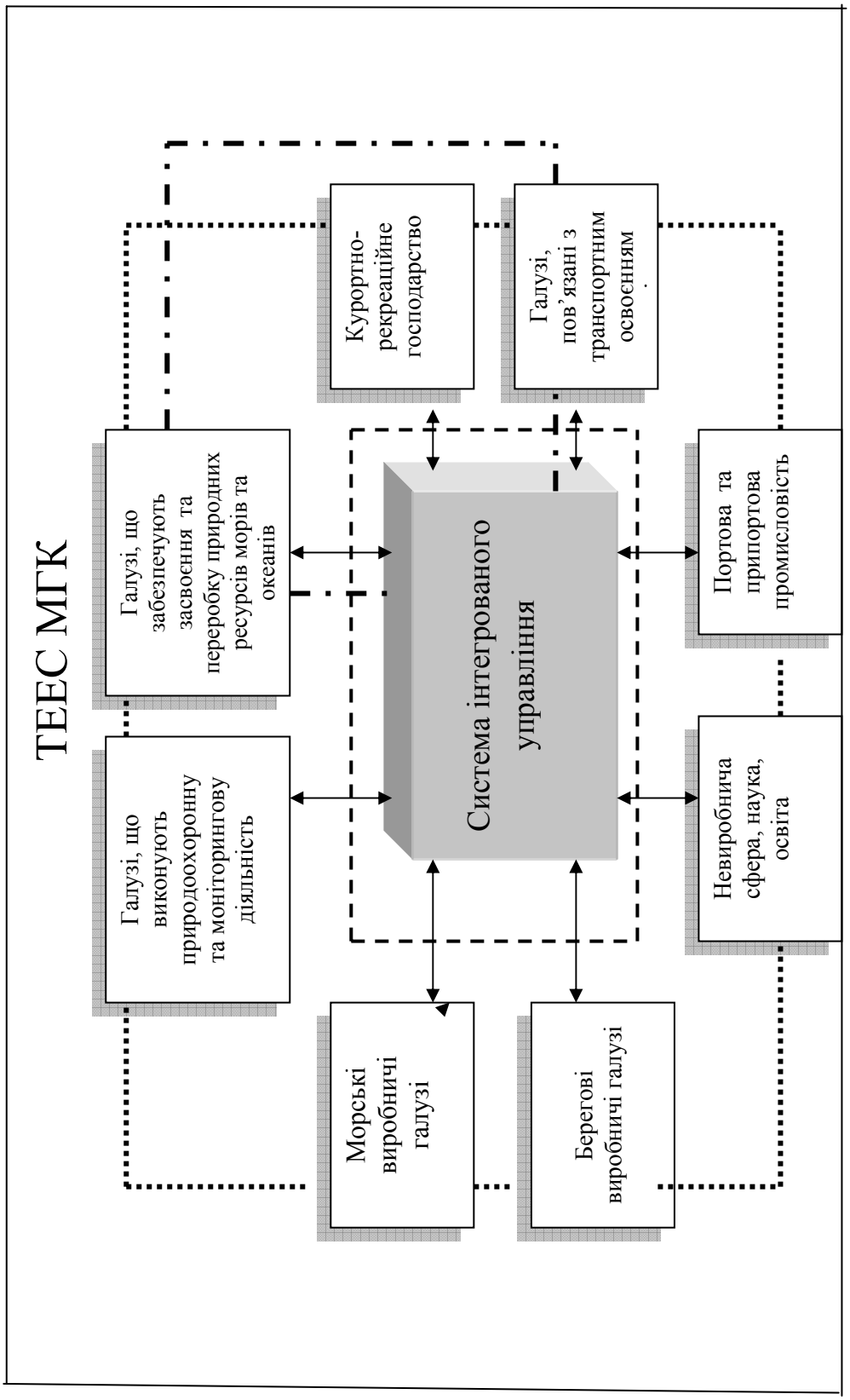


Рис. 1. Схема складу і взаємодії компонентів в межах територіальної економіко-екологічної системи морегосподарського комплексу України

Сучасна організація МП порушує цю цілісність тим, що усі його господарські підрозділи засновані на взаємодії з окремими ресурсами моря (біологічними, водними, рекреаційними, транспортними, корисними копалинами та ін.) як з самостійними компонентами. У зв'язку з цим, МП представлено сукупністю самостійних ресурсно-економічних тандемів: ресурс і господарська діяльність, яка заснована на експлуатації певного ресурсу. Наприклад, рекреаційні ресурси моря – курортно-санаторна система; морський транспортний ресурс – вантажопасажирський флот; біоресурси моря – рибне господарство; ресурс берегової лінії – портово-транспортні комплекси, суднобудівельні і судноремонтні заводи і так далі.

Міжгалузева проблема полягає в тому, що окремі види діяльності (морський транспорт, видобуток морського піску, розвідка і видобуток нафти і газу на шельфі та ін.), а також підприємства і організації, розташовані в прибережній зоні моря (судноремонтні, суднобудівельні, сільськогосподарські, комунальні і так далі) негативно впливають на стан екосистеми ВМЕЗУ. Кожна з них, переслідуючи свої інтереси і експлуатуючи свій природний ресурс, ділить екосистему на ресурсні складові, при цьому, не особливо турбуючись про її загальний стан.

У результаті знижується якість морського середовища, погіршуються умови роботи риболовецьких, рекреаційних підприємств, риборозведення, знижується ефективність їх роботи і усієї морегосподарської діяльності України. Тобто, для МГК характерне конкурентне природокористування, складність якого полягає в тому, що в процес конкуренції втягується природна система. Конкурентне природокористування стосовно екосистеми Азово-Чорноморського басейну полягає в тому, що різні види економічних систем, конкуруючи між собою в цілях виживання, вимушені збільшувати екстенсивне й інтенсивне навантаження на свою ресурсну базу. При цьому, вони практично завжди ігнорують той факт, що їх діяльність негативно впливає на інші елементи екосистеми і на її стан загалом, на суміжні види морегосподарської діяльності, а разом з цим і на ефективність роботи усього морського природокористування.

Існування такої конкуренції дозволяє заздалегідь передбачити, що це призведе до загострення екологічної кризи. Як один з головних аспектів міжгалузевої проблеми слід розглядати, по-перше, відсутність механізму міжгалузевої координації величини сукупного антропогенного навантаження на ПРП (природно-ресурсний потенціал) і екосистему ВМЕЗУ загалом.

По-друге, існує проблема адміністративної неузгодженості морегосподарської діяльності в ВМЕЗУ. Нині геоторія ВМЕЗУ, її ПРП і екосистема поділені адміністративно-територіальними межами п'яти приморських областей, автономною республікою Крим і містом Севастополем. Цей поділ умовний, тому що офіційних, чітко визначених морських меж немає. Кожна з них вважає прилеглу ділянку моря своєю. Але ці морські придатки не мають у них навіть статусу району. Передбачається, що приморські області самі повинні здійснювати контроль за станом ПРП і екосистеми на своїй ділянці моря, але специфіка морського середовища така, що не визнає ніяких меж. Тому, господарська діяльність на морі одних приморських областей чинить негативний вплив на суміжні ділянки моря, знижуючи ефективність морегосподарської діяльності сусідніх областей. Звідси, суть міжобласної проблеми в тому, що зараз відсутня координація взаємодії приморських областей з ПРП і екосистемою ВМЕЗУ як з цілісністю. Вона фактично зараз є нічийною, оскільки ніхто з них не відповідає за неї загалом.

По-третє, потрібно розгянути – існують проблеми міжнародної співпраці. ВМЕЗУ є пограничною і постійно перебуває під впливом «чужих» продуктивних сил. Вплив здійснюється завдяки, по-перше, стоку вод річок Дунай, Дністер, Дон і інших, що несуть неочищені промислові стоки, по-друге, аварії морських транспортних судів, по-третє, інтродукції – навмисно або випадково завезених з інших морів живих організмів, які негативно впливають на життєдіяльність місцевої екосистеми. Також періодично виникають і міжнародні колізії. Наприклад, неодноразові випадки браконьєрства турецьких рибалок в

територіальних водах України, претензії з боку Румунської держави на о. Зміїний, проблеми в Азовському морі і так далі. Тобто тут час від часу виникають оперативні прикордонні галузеві і адміністративні питання, які від імені МГК України в її ВМЕЗ зараз вирішувати нікому.

Отже, третім етапом є необхідність визначення координації різних видів морегосподарської діяльності, що здійснюється на геоторії ВМЕЗУ, для забезпечення збалансованості економіко-екологічних стосунків. Зараз уся сукупність виробництв, що експлуатують біологічні, мінеральні, рекреаційні, транспортні, водні, енергетичні і інші ресурси Азово-Чорноморського басейну, конкурує між собою через загальну для них геоторію. Вони впливають на її якісний стан і тим самим знижують ефективність роботи окремих видів діяльності та усього комплексу в цілому.

Щоб знайти шлях до вирішення цієї проблеми, розділимо увесь склад виробництв, що здійснюють діяльність в ВМЕЗУ, на три групи за ознакою їх залежності від якісного стану екосистеми її геоторії і впливів на нього. До першої групи відноситься широкий спектр курортно-рекреаційних підприємств, що знаходяться в прибережній смузі моря: велика кількість підприємств рибогосподарського комплексу та інших організацій, залежних від якісного стану геоторії.

До другої групи відносяться підприємства, для яких якісний стан геоторії не має особливого значення: морський транспорт, судноремонтні, суднобудівельні, нафто-, газодобувні та подібні підприємства, які самі здійснюють негативний вплив на якісний стан усіх її компонентів. До третьої групи відносяться організації, що не пов’язані з морегосподарською діяльністю.

Вони належать іншим специфічним господарським комплексам, що функціонують в контактній зоні «суша-море»: сільськогосподарським, машинобудівним, металургійним, комунальним та т.і., знаходяться в різних адміністративно-територіальних одиницях і, в тій чи іншій мірі, чинять негативний вплив на якісний стан різних компонентів геоторії, за допомогою чого знижують ефективність роботи підприємств морегосподарського комплексу.

Особливу групу утворюють підприємства і організації, що діють у виняткових морських економічних зонах (ВМЕЗ) інших приморських держав Азово-Чорноморського басейну. Вони, у разі негативної дії на свої геоторії, здатні чинити аналогічний вплив на геоторії суміжних держав (у тому числі, і на ВМЕЗУ) і на ефективність роботи їх морегосподарських комплексів.

Морська економіка об’єднує специфічні види діяльності. Спільним є те, що всі вони орієнтовані на взаємодію з Азово-Чорноморським або океанічними природно-ресурсними потенціалами або їхніми окремими компонентами. Формування та виділення морегосподарських ТЕЕС (МЕЕС) дозволить здійснити практичне включення геоторіальних площ в розряд об’єктів ухвалення управлінських рішень шляхом розробки та реалізації екологоорієнтованих стратегій розвитку, комплексних та цільових програм.

Нині не представляється можливим достовірно оцінити вклад морегосподарської діяльності, здійснюваної на ВМЕЗУ, до бюджету держави. На ній функціонують і активно експлуатують її природно-ресурсний потенціал численні види підприємств не лише морського комплексу, але й інших напрямків господарської діяльності – промисловості, сільського господарства, оборонні і комунальні організації. Виділити ж і оцінити частку морегосподарського комплексу загалом в прибутковій та витратній частині національного бюджету дуже проблематично.

Нині в країні відчувається активізація щодо процесу впровадження інтегрованого управління природокористуванням у межах прибережної смуги морів, яка значною мірою викликана великою кількістю міжнародних ініціатив, що виконуються в Україні під егідою ООН, ЮНЕП та в межах рамкових програм ЄС. Зокрема, за фінансовою підтримкою Європейського Союзу Українським центром екології моря розроблено «Пропозиції для

морського просторового планування в 12-мильній зоні для Одеської агломерації на основі принципів комплексного управління прибережними смугами».

Певні кроки у напрямку вирішення проблем інтегрованого управління такими багатоаспектними та складними об'єктами, якими є МЕЕС зроблено у вітчизняних нормативно-правових документах останніх часів, якими передбачається врегулювання правового режиму функціонування прибережних захисних смуг та запровадження систем інтегрованого управління морським природокористуванням [5]. Запропоновано закріпити необхідність розробки Планів розвитку прибережної смуги морів, які мають розроблятися на підставі галузевих планів та стратегій, містобудівної документації, природоохоронних програм та бути складовою частиною програм соціально-економічного розвитку територій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, на підставі дослідження сучасних проблем територіального, ресурсного і господарського управління, автором зроблено висновок:

- з метою підвищення ефективності розвитку, життєздатності та конкурентоспроможності територіальної економіко-екологічної системи, необхідно використовувати економіко-екологічний підхід, який передбачає розгляд її як об'єкту управління, на основі екологоорієнтованого планування;
- враховуючи специфічність проблем ВМЕЗУ та різнопланову неузгодженість інтересів різних її підсистем, виникає потреба у комплексному визначенні стратегічних пріоритетів та напрямів збалансованої їх взаємодії у сфері забезпечення ресурсно-екологічної безпеки;
- для кожної з груп виробництв, на основі притаманних їм залежностям від стану екосистем та геоторії, має бути вдосконалено нормативно-правові бази, зокрема спонукального та стимулюючого механізму регулювання природокористування;
- в умовах ринкового середовища для сталого розвитку морської економіки у довгостроковій перспективі необхідно забезпечити розвиток міжгалузевих та регіональних інноваційних систем, що передбачає спільні дослідження та інше техніко-технологічне співробітництво;
- перевагою МГК України повинно стати не конкурентне природокористування, а комплексна співпраця щодо природозбереження.

Список використаної літератури

1. Морехозяйственный комплекс [у 2 томах] / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, В. А. Дергачев и др.; ред.кол. Б. В. Буркинский и др. – Киев: Наукова думка; АН УССР, Одесское отделение Ин-та экономики, 1991. – Т. 1. – 352 с.
2. Организационно-экономические аспекты формирования морехозяйственного комплекса Украины / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, М. И. Котлубай и др. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 104 с.
3. Економічне оновлення регіону: аналіз ситуації та рішення / керівники авт. колективу академік НАН України, д.е.н., проф. Б. В. Буркинський, д.е.н. С. К. Харічков. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2008. – 494 с.
4. Закон України «Про виняткову (морську) економічну зону України (ВМЕЗУ)» № 163/95-ВР від 16.05.95, ВВР, 1995. – № 21. – ст. 153 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dkrg.gov.ua/index.php?lang_id=2&content_id=118.
5. Закон України № 2740-VI від 02.12.2010. Про внесення змін до Водного і Земельного кодексів України щодо прибережних захисних смуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news_left?art_id=226640&cat_id=37486.

Прийнято до друку 12.04.2011

АВТОРИ СТАТЕЙ

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

1. Аль-Акіді Б.Ф. — аспірант кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
2. Андрієнко Н.М. — аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, начальник управління методології, розробки та аналізу міжнародної звітності АБ «Південний», м. Одеса;
3. Бондаренко Л.А. — к.е.н., доцент, заст. зав. кафедри банківської справи Криворізького економічного інституту ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», м. Кривий Ріг;
4. Бушко А. — професор кафедри фінансів і банківської справи Вармінськo-Мазурського університету, м. Ольштин (Польща);
5. Варічева Р.В. — аспірант, ст. викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;

   Боримська К.П. — к.е.н., доцент, заст. директора Інституту обліку і аудиту Житомирського державного технологічного університету, м. Житомир;
6. Гайдукович Д.С. — аспірант кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
7. Горячук В.Ф. — к.т.н., ст. наук. співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
8. Дубовик О.Ю. — к.е.н., доцент кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
9. Дуранова Т.А. — аспірант, викладач кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОНЕУ, м. Одеса;
10. Завадська Д.В. — к.е.н, доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
11. Звєряков О.М. — аспірант кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
12. Ілюхіна Н.П. — к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;

    Муренко Т.О. — аспірант, ст. викладач кафедри фінансів, обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
13. Корнєєв В.В. — д.е.н., професор Інституту економіки та прогнозування НАН України, м. Київ;
14. Лелюк Ю.М. — к.е.н., доцент кафедри фінансів та кредиту Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава;

15.	Муратов О.М.	начальник Головного управління економіки облдержадміністрації, м. Одеса;
	Іванов Д.І.	заступник голови Державної податкової адміністрації в Одеській області, м. Одеса;
	Сороковський А.Ю.	директор РФППО, м. Одеса;
	Слатвінська М.О.	аспірант кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
	Кодруль С.В.	директор Одеської філії страхової компанії «Інго-Україна», м. Одеса;
16.	Нехайчук Д.В.	к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського, м. Сімферополь;
17.	Онищенко Ю.І.	к.е.н., викладач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
18.	Постоленко Ю.П.	аспірант кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
19.	Рябініна Л.М.	к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
20.	Сиротенко Н.А.	к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
21.	Шикіна Н.А.	к.е.н., доцент кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

1.	Гаєвський А. М.	головний спеціаліст, Вища атестаційна комісія України, м. Київ;
2.	Іванова Л.В.	к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ОНЕУ, м. Одеса;
3.	Іванюк Л.С.	споживач Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
4.	Нестеров Д.Ю.	аспірант Дніпропетровського університету ім. Альфреда Нобеля, начальник управління надходження доходів головного управління Пенсійного фонду України в Дніпропетровській обл., м. Дніпропетровськ;
5.	Орлов В.В.	к.е.н., доцент кафедри банківської справи Криворізького економічного інститут ДВНЗ КЕНУт ім. Вадима Гетьмана», м. Кривій Ріг;

	Максимова А.В.	ст. викладач кафедри банківської справи Криворізького економічного інститут ДВНЗ КЕНУ ім. Вадима Гетьмана», м. Кривій Ріг;
6.	Пожар Є.П.	викладач кафедри фінансів Черкаського державного технологічного університету, м. Черкаси;
7.	Пучкова С.І.	к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
8.	Нєнно І.М.	к.е.н., доцент кафедри економіки та управління ОНУ ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;
	Радованова К.В.	студентка 5 курсу економіко-правового факультету ОНУ ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;
9.	Стоянов С.А.	доктор, доцент Економічного університету, м. Варна (Болгарія);
10.	Цевух Ю.О.	асистент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ ім. І. І. Мечникова, м. Одеса;

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ФОРМУВАННЯ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

1.	Волощук Л.О.	к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу та аудиту ОНПУ, м. Одеса;
	Церковна О.М.	студент-магістр кафедри обліку, аналізу та аудиту ОНПУ, м. Одеса;
	Скороходова Л.В.	студент-магістр кафедри обліку, аналізу та аудиту ОНПУ, м. Одеса;
2.	Коваленко Л.А.	аспірант, викладач кафедри фінансів, обліку і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
3.	Кузнецова І.О.	д.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
4.	Шишкова Н.Л.	к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту НГУ, м. Дніпропетровськ;
	Кулик С.Б.	студентка кафедри обліку і аудиту НГУ, м. Дніпропетровськ;
5.	Литвиненко Н.І.	к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету, м. Дніпропетровськ;
	Пономаренко Є.Ю.	студентка кафедри обліку і аудиту Національного гірничого університету, м. Дніпропетровськ;
6.	Маєвська О.О.	аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
7.	Максімова В.Ф.	д.е.н., професор, зав. кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
	Шляхов Є.В.	к.е.н., викладач кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;

8.	Міська Г.А.	аспірант, викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
9.	Подольчак Н.Ю.	д.е.н., доцент, зав. кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
	Беднарська О.Р.	к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
10.	Станкевич П.М.	ст. викладач кафедри фінансів і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
11.	Шишкова Н.Л.	к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту НГУ, м. Дніпропетровськ;
	Чемаріна О.Ю.	студентка фінансово-економічного факультету НГУ, м. Дніпропетровськ;
12.	Шевченко В.В.	аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
13.	Янковий О.Г.	д.е.н., професор, зав. кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
	Кошельок Г.В.	к.е.н., ст. викладач кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;

ЕКОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ І РЕГІОНІВ

1.	Андрєєва Н.М.	д.е.н., ст. наук. співробітник відділу економіко-екологічних досліджень приморських регіонів, Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН, м. Одеса;
	Золотов В.І.	к.е.н., ст. наук. співробітник відділу економіко-екологічних досліджень приморських регіонів, Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН, м. Одеса;
	Шунтова С.Г.	к.е.н., наук. співробітник відділу економіко-екологічних досліджень приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН, м. Одеса;
2.	Башта О.І.	к.е.н., доцент, директор Кримського наукового центру НАН України, м. Сімферополь;
	Кувшинов В.В.	к.т.н., ст. наук. співробітник Кримського наукового центру НАН України, м. Сімферополь;
3.	Балджи М.Д.	к.г.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
4.	Басюк О.В.	викладач кафедри регіональної економіки та екології ОНЕУ, м. Одеса;

5.	Бутук О.І.	к.е.н., доцент кафедри економічних систем та маркетингу ОНПУ, м. Одеса;
6.	Воробйова О.А.	к.е.н., ст. наук. співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
7.	Кухарчик В.Г.	к.е.н., ст. наук. співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
8.	Мартієнко А.І.	викладач кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
9.	Мартинюк І.В.	к.е.н., доцент кафедри статистики ОНЕУ, м. Одеса;
10.	Милашко О.Г.	к.е.н., доцент кафедри статистики ОНЕУ, м. Одеса;
11.	Науменко Ж.Г.	аспірант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
12.	Сербов М.Г.	к.г.н., доцент, перший проректор Одеського державного екологічного університету, м. Одеса
13.	Хумарова Н.І.	к.е.н., ст. наук. співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 3 (43)

Під загальною редакцією:
проф. Звєряков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В.,
проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін.

Підп. до друку. 20.12.11. Формат 84х108/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 50,4
Наклад 100 прим. Зам. № 1411

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
тел.:728-45-71
e-mail:ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво:23179617