

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

№ 2 (45) 2012

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

Одеса
2012

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.)

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

Відповідальний редактор **Ковальов А. І.**, д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

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. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.**, д.е.н., проф. **Осипов В. І.**, д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.**, д.е.н., проф. **Уманець Т. В.**, д.е.н., проф. **Янковий О. Г.**, к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.**, 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 представлено наукові розробки щодо дослідження перспектив функціонування підприємств у контексті ринкових відносин. Розглянуто теоретичні та практичні основи формування фінансового механізму розвитку господарських систем в умовах інтеграційних процесів. Подано результати вирішення економіко-екологічних проблем регіонів України. Актуальними, на погляд редакційної колегії, є дискусійні питання щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняних прикордонних регіонів і територій.

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

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

Статті надруковано українською мовою.

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, 2012

©Редакція журналу «Вісник соціально-економічних досліджень», 2012

ЗМІСТ

ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

1. **Акопова В.Г., Мирошніченко О.В.**
АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА 9
ПІДПРИЄМСТВАХ І В ОРГАНІЗАЦІЯХ
2. **Бабур І.П.**
СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ 13
ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ
3. **Басюркіна Н.Й.**
МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ 17
4. **Богатирьов А.М., Столярська К.М.**
КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ 24
РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА
5. **Борох Ю.О.**
КРИЗОВІ ЯВИЩА ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ СТАБІЛЬНОСТІ 29
ПІДПРИЄМСТВ
6. **Бухарська С.І.**
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО- 34
ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ У ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ
7. **Васильчук І.П.**
ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО 39
РОЗВИТКУ
8. **Велика К.В.**
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ: 45
ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ
9. **Гладій І.О.**
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА 52
СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
10. **Говда Г.А., Медвідь Л.Г.**
ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МИСЛИВСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ 58
ВПЛИВ НА ОБЛІК ВИТРАТ
11. **Гриценко О.М.**
РОЛЬ ДОКУМЕНТООБІГУ У СТВОРЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ 64
ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО
ГОСПОДАРСТВА
12. **Добрунік Т.П.**
ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 72
ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ
13. **Євлаш Т.О., Топоркова О.В.**
ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА СПИСАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ 80
БОРГІВ В ОБЛІКУ

14. Єгупов Ю.А.	
СПОСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ БАГАТОЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ ДО ІНТЕРАКТИВНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА	88
15. Зозуля Н.В., Лисенко Ю.В., Шапран Д.О.	
РОЗРОБКА СИСТЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛОВОЇ ЗАБУДОВИ	96
16. Карпов В.А., Павлова Т.В.	
МЕТОДИ ПОРІВНЯННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ПРОЕКТІВ ВИКОРИСТАННЯМ ПРОГРАМИ «ПОРІВНЯННЯ ПРОЕКТІВ»	3 101
17. Кокодей Т.О.	
МОДЕЛЮВАННЯ Й ІМІТАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	108
18. Куваєва В.О.	
ЕЛЕМЕНТИ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	116
19. Кузнецова І.О., Карпенко Ю.В.	
РОЗВИТОК ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ У КОНЦЕПЦІЇ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ	121
20. Куперман В.В.	
БАГАТОВИМІРНИЙ СТАТИСТИЧНИЙ МЕТОД ПОБУДОВИ ГЛОБАЛЬНОГО КРИТЕРІЮ ОПТИМАЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА	126
21. Лоханова Н.О.	
РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ	1 132
22. Любенюк Н.О.	
ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ВИЗНАННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ ОБЛІКУ	138
23. Погожа Н.В.	
ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ УКРАЇНИ	144
24. Подольчак Н.Ю., Тимейчук А.А.	
ОРГАНІЗУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ У СИСТЕМІ «ПІДПРИЄМСТВО-ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА»	150
25. Поперечна О.М.	
СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ»	157
26. Расенко В.М.	
ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ	163
27. Сардак О.В.	
ВИДИ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ	171
28. Стрельцова С.М.	
ПОЛІПШЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ В АНАЛІЗІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА	176

29. Тараненко І.В.	
МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ	180
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД	
30. Цуркан Н.Г.	
АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ, ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З	186
ОЦІНКОЮ БІЗНЕСУ	
31. Шевчук Н.С.	
ЯКІСНІ ТА КІЛЬКІСНІ ПАРАМЕТРИ АНАЛІЗУ	191
КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ	
32. Янковий О.Г., Мельник В.В.	
КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОЇ НОРМИ ПРИБУТКУ ЯК	196
ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ	

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1. Андрієнко Н.М.	
ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МСФЗ В КОНТЕКСТІ ЗВ'ЯЗКУ РІВНЯ ІНТЕГРАЦІЇ З	207
РІВНЕМ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНЦЕПТУ	
2. Анфіногентова І.В., Здорікова Т.С.	
ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО	213
ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
3. Головіна Я.С.	
РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ	220
В БАНКАХ УКРАЇНИ	
4. Козак Д.А.	
ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ	226
НА РІВЕНЬ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	
5. Коцюрубенко Г.М.	
ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК	232
ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ	
ДОМОГОСПОДАРСТВ	
6. Крамаренко О.М.	
ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БАНКІВСЬКИМИ	240
УСТАНОВАМИ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ	
7. Крупіна Н.А.	
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ФУНКЦІЙ МІСЦЕВИХ	244
ФІНАНСОВИХ ОРГАНІВ	
8. Кузнєцова Л.В.	
ВПЛИВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК МАЛОГО	249
ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ	
9. Лукаревська О.М.	
ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ НА ДЕПОЗИТИ БАНКІВ	255
10. Мисник Т.Г.	
КРЕДИТНІ РИЗИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ І УПРАВЛІННЯ НИМИ	261

11. Нікітін А.В.	
КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	266
12. Падалко А.О.	
ВПЛИВ МОНЕТАРНОГО КАНАЛУ БАЛАНСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ	270
13. Падалко Т.М.	
ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ	274
14. Петрова А.О.	
РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ	282
15. Посмітна М.В.	
ПРОБЛЕМИ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ БАНКУ	286
16. Сирчин О.Л.	
ОКРЕМІ ПИТАННЯ СТАНДАРТУ «БАЗЕЛЬ ІІІ» І НОВІ ВИМОГИ ДО БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ	290
17. Трикозенко О.Г.	
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЦІННОСТІ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ	298
18. Чуб О.О.	
ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНИХ І ДІЛОВИХ БАНКІВ	304

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

1. Андерсон Н.В., Харічков С.К.	
НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ І ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ	312
2. Балтачєєва Н.А.	
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ: СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР	318
3. Гончар О.І.	
РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	326
4. Гудзь Т.П.	
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	332
5. Крєкотун С.А., Вляльєко В.Я.	
ВНУТРІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ	340
6. Нєздоймінов С.Г.	
«ЗЕЛЕНИЙ» ВЕКТОР РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ	348
7. Петрушенєко М.М.	
ЕКОНОМІЧНИЙ ПОГЛЯД НА ЕКОЛОГІЧНІ КОНФЛІКТИ: АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ	354

8. Рудніченко Є.М., Гавловська Н.І.	
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ	361
9. Савицький О.В.	
РОЗВИТОК РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА	365
ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	
ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	
10. Степова Т.Г.	
ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У РИНКОВИХ	373
УМОВАХ	
11. Стільник В.В.	
ОБСЛУГОВУЮЧИЙ КООПЕРАТИВ ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ	378
АГРАРНОГО РИНКУ	
12. Черепанова Н.О.	
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ РОСЛИННОЇ ОЛІЇ В	383
УКРАЇНІ І СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ	
13. Щеглова О.Ю.	
СУТНІСТЬ ВТОРИННОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ	388
ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ НА НЬОМУ	
АВТОРИ СТАТЕЙ	393

***ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВУ КОНТЕСТІ
РИНКОВИХ ВІДНОСИН***

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ І В ОРГАНІЗАЦІЯХ

У статті розглянуто проблему управління якістю товарів і послуг, що безпосередньо впливає на якість життєдіяльності всього підприємства. Наукові дослідження та розробки в цьому напрямі дозволять з'ясувати вплив якості продукції на функціонування підприємства, що базується на управлінні якістю продукції, що випускається.

This paper considers the problem of quality control of products and services that directly affect the quality of life of the enterprise. Research and development in this direction will help clarify the effect of quality on the operation of the company, which is based on the management of product quality.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У даний час сформовані економічні умови зумовлені процесами глобалізації та становленням ринкових відносин. Виходячи з того, що основною метою будь-якого виробництва є одержання максимального прибутку, то визначальну роль відіграють якість і ціна виготовленого товару. Отже, виникає об'єктивна необхідність підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та їх продукції до рівня світових стандартів. Трансформація, яка відбувається в економічних умовах виробництва з нагальною необхідністю вимагає створення принципово нових методів і підходів до управління якістю продукції на кожному підприємстві. Складна економічна ситуація, яка сформувалася через невинуватено низьку конкурентоспроможність підприємств, значно впливає на економіку нашої країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найбільш поширеним методом управління якістю продукції є системний підхід, який формує механізм управління за допомогою численних праць зарубіжних і вітчизняних учених. Вітчизняні вчені [1, с.11], які займаються дослідженням проблеми управління конкурентоспроможності підприємств, а саме: Ю. Б. Іванов, О. Е. Кузьмін, А. І. Піддубна вважають, що конкурентоспроможність підприємств є складовою системи і повинна бути досліджена з позиції системного підходу.

Отже, з економічної точки зору найбільш важливим складовим елементом в конкурентоспроможності підприємства є якість продукції. Адже випуск якісної продукції викликає інтерес у покупця і забезпечує задоволення його потреб, а також призводить до отримання прибутку в результаті успішної реалізації даної продукції на глобальному економічному ринку. Зарубіжні дослідники, які були визнаними класиками менеджменту у сфері якості, також були і успішними менеджерами і президентами своїх компаній. Розроблені теорії та ідеї Е. Демінга, Дж. Джурана, Ф. Кросбі, К. Ісікава, А. Фейгенбаум, Т. Тагуті, Т. Сейфі та ін. [2] мали величезний вплив на розвиток економіки цілих країн, а також завдяки їм з'явилася потреба в менеджменті якості. Таким чином, на початковому етапі управління якістю було окремими елементами, що були частиною виробничого менеджменту. Однак з метою більш ефективного вирішення проблем, пов'язаних з якістю, потрібний більш тісний зв'язок всіх елементів. У результаті з'явився відокремлений напрямок менеджменту виробництва – управління якістю продукції. У подальшому управління якістю продукції виділилося в самостійний напрям.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вплив якості продукції на прибуток і втрати від випуску недоброякісної продукції мають важливе значення з погляду конкурентоспроможності і перспективного розвитку підприємств. Трансформація, яка відбувається в економічних умовах виробництва з нагальною необхідністю вимагає створення

принципово нових методів і підходів до управління якістю продукції на кожному підприємстві. Сертифікація продукції, що випускається або послуг дозволяє забезпечити конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Споживач отримує гарантію якості товару та підтвердження безпеки відповідно до вимог технічних регламентів. Потрібно відзначити ще один факт, сертифікована продукція, має пріоритет в отриманні державних замовлень, що дозволяє представляти нашу продукцію на світовому економічному ринку.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати управління якістю продукції і дослідити вплив якості продукції на життєдіяльність всього підприємства. Проведення даного аналізу управління якістю продукції свідчить, що інтерес будь-якого конкурентоспроможного підприємства або організації полягає у впровадженні статистичних методів управління якістю продукції або послуг, які надають можливість для проведення сертифікації продукції і послуг на українських підприємствах та організаціях з мінімальними витратами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даний час будь-яке підприємство для успішного існування в умовах конкурентної боротьби зацікавлене у створенні стійкої й ефективної системи управління своєю виробничою діяльністю. Однією з таких систем є система управління якістю (поняття «система управління якістю» замінено на «систему менеджменту якості» [3, с.27] за ДСТУ ISO 9000-2001), яка містить основні концепції та підходи до розробки, управління та вдосконаленню своєї якісної продукції. Створення систем менеджменту якості відповідно до ДСТУ ISO 9000-2001 може здійснюватися двома способами: переробка існуючої раніше комплексної системи управління якістю продукції (КСУЯП) на підприємстві; розроблення та впровадження нової системи управління якістю (СУЯ) на підприємстві. У вигляді прикладу представлено рис. 1.

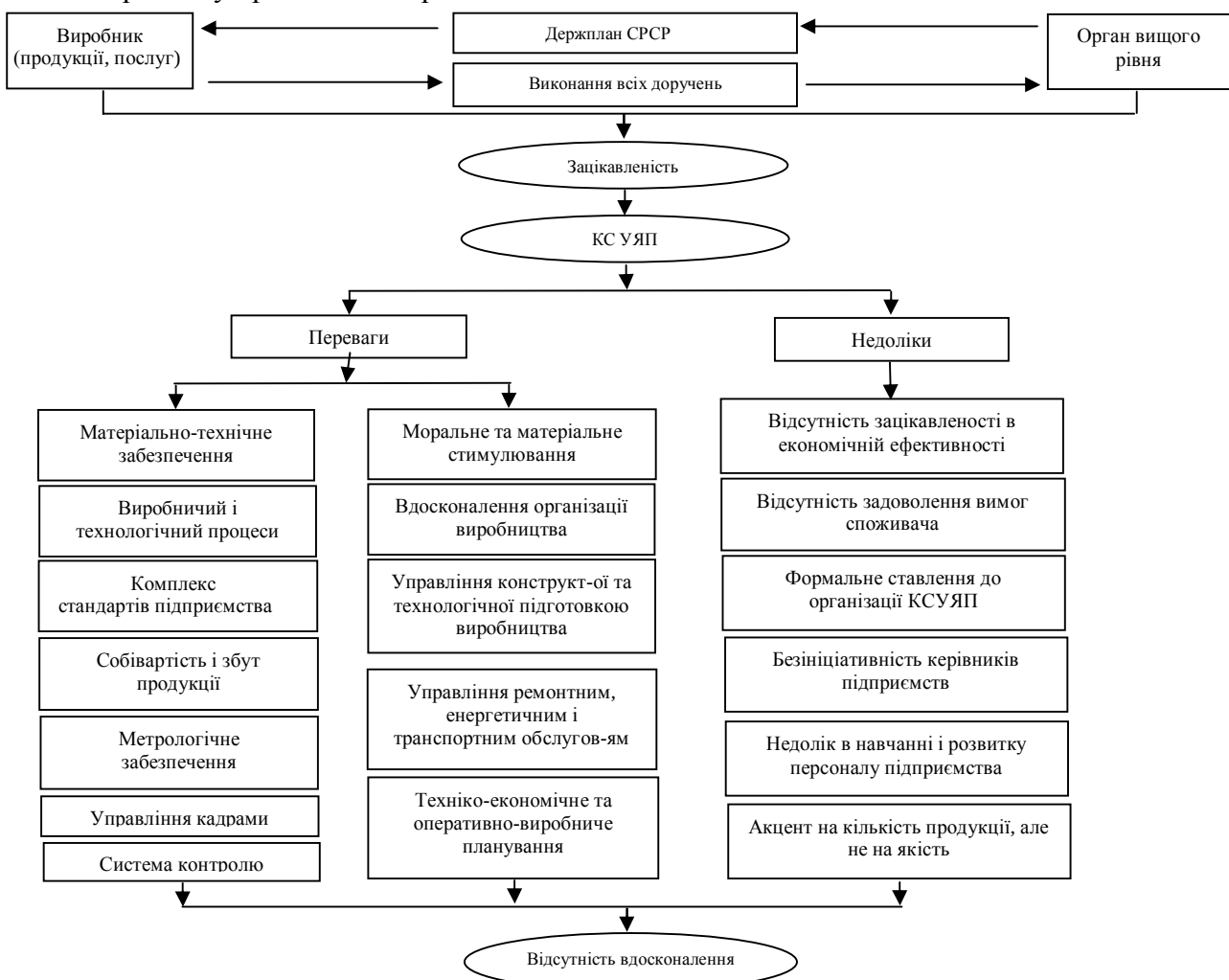


Рис. 1. Схема впливу КСУЯП на життєдіяльність підприємства за радянських часів

Обґрунтувати це можна тим, що в КСУЯП весь акцент і всі зусилля додавалися для виконання відповідності вимог ГС, ТУ або інших нормативних документів. У радянські часи постачальники сировини і матеріалів призначалися Держпланом і, природно, споживачеві не надавалося жодної можливості вплинути на якість продукції. Задоволеність споживача або замовника навіть і не розглядалася, оскільки основною метою був випуск продукції, яка відповідає вимогам ГС, ТУ і НД. У СУЯ відповідно до ДСТУ ISO 9000-2001 основна мета полягає в задоволенні потреб споживача і хоча методичні принципи КСУЯП збігаються з принципами СУЯ, КСУЯП не надає можливості для входження в міжнародний ринок і має в самій основі принципові недоліки.

А. І. Момот [4, с.170–178] стверджує, що в складних умовах ринкових відносин в Україні поряд з традиційними методами та засобами забезпечення якості та безпеки продукції та послуг все більш широке поширення набуває сертифікація продукції. Проте останнім часом для споживача стає недостатнім отримання сертифіката відповідності на окремий виріб. Постійним партнерам з метою більшої впевненості важливо знати, що у виробника весь технологічний процес підтримується на високому рівні, тим самим до мінімуму зменшується ймовірність появи дефектів. Отже, сертифікація продукції, що випускається або послуг дозволяє забезпечити конкурентоспроможність підприємства як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках. Споживач отримує гарантію якості товару та підтвердження безпеки відповідно до вимог технічних регламентів. Доцільно відзначити ще один факт, сертифікована продукція має пріоритет в отриманні державних замовлень, що дозволяє представляти нашу продукцію на світовому економічному ринку. У вигляді наочного прикладу представлено схему впливу СУЯ на життєдіяльність підприємства на сьогодні (рис. 2).

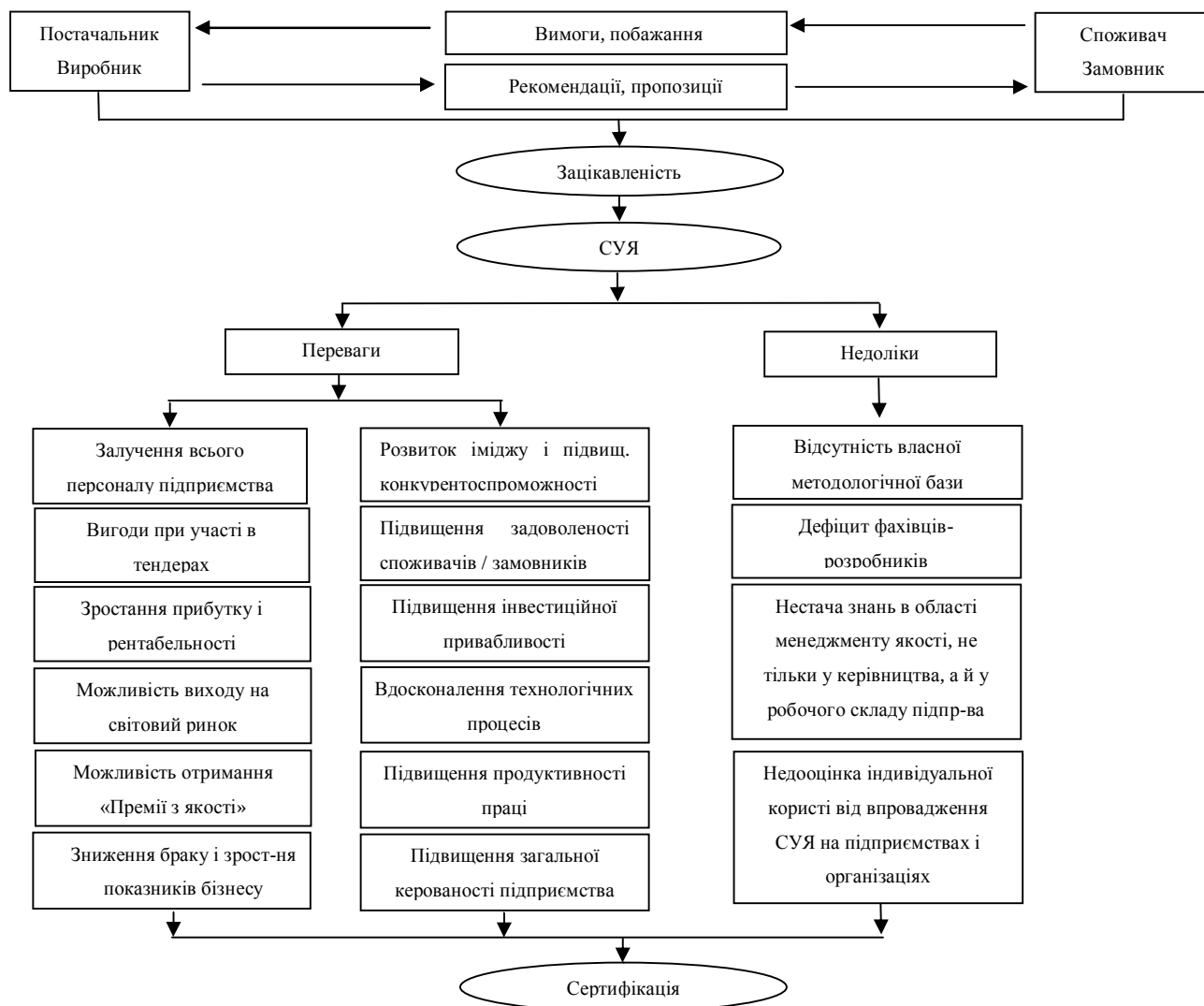


Рис. 2 Схема впливу СУЯ на життєдіяльність підприємства на сьогодні

А. В. Глічев [5] в одній зі своїх робіт конкретизує: «На початку 70-х років колектив вчених ВНІС, узагальнивши вітчизняний досвід системної організації робіт з поліпшення якості, обґрунтував можливість створення на підприємствах комплексних систем управління якістю продукції (КСУЯП). Як відомо, роботи з КСУЯП були схвалені ЦК КПСР і систему рекомендували до широкого впровадження на промислових підприємствах країни».

Однак загальне впровадження КСУЯП допомагало формуванню і поліпшенню якості та стандартизації на підприємствах України, але в жорстких умовах постійного становлення ринкових відносин і прагнення нашої країни до стабільності, КСУЯП при численних перевагах мала значні недоліки, які відбивалися на всіх стадіях життєвого циклу підприємства. Таким чином, впровадження статистичних методів управління якістю продукції є важливим інструментом у підвищенні продуктивності праці і ефективності виробництва. Вимоги до якості продукції від споживачів постійно зростають, і в зв'язку з цим рекомендації щодо поліпшення якості продукції від виробника повинні постійно вдосконалюватися для залучення зацікавленості як споживачів, так і виробників. Зацікавленість будь-якого підприємства полягає у впровадженні статистичних методів, які надають можливість для проведення сертифікації виробленої продукції або послуг.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже підхід до управління якістю продукції має бути системним і охоплювати всі стадії життєвого циклу підприємства – від самого розвитку до подальшого його вдосконалення. Ефективна СУЯ надає можливість управляти всіма процесами виробництва. Незважаючи на те, що СУЯ має значний недолік, проте постійне вдосконалення з метою задоволення вимог споживача, дозволяє виявляти відхилення і встановлювати їх причини, що сприяє сталому функціонуванню підприємства на міжнародному економічному ринку.

Із проведеного у цій статті аналізу можна констатувати, що управління якістю продукції на українських підприємствах впливає на життєдіяльність всього підприємства. За радянських часів була розроблена КСУЯП, у якій організаційно-технічною основою управління стали стандарти. Однак на початку 90-х років КСУЯП перестала бути важливо-необхідною для підприємств, оскільки прагнення поліпшити якість продукції, що випускається, полягала лише у вдосконаленні продукції. Удосконалення продукції на підприємствах не розглядав жоден ГОСТ Україні, тому з початку 90-х років прийшов час реформ для підприємств. Однак досвід показав, що СУЯ тепер є інструментом, за допомогою якого можна створити ефективний організаційно-економічний механізм управління якістю продукції. Коректне застосування та впровадження ISO серії 9000 на наших підприємствах відкриває великі можливості і перспективи для поліпшення якості продукції. Сертифікована продукція відповідно до ISO серії 9000 користується великим попитом на міжнародному ринку товарів/послуг і підвищує конкурентоспроможність підприємств, покращуючи тим самим економічну ситуацію в Україні. Отримання сертифіката дає можливість українським підприємствам отримувати великі замовлення і залучати зарубіжних інвесторів, підвищуючи тим самим економіку України. Наявність у підприємства сертифіката відповідності СУЯ одна з основних умов для участі різних компаній/підприємств у тендерах.

Список використаної літератури

1. Конкурентоспроможність підприємства як система: [зб. наук. праць] / А. В. Котлик. – Харків: Вид-во ХНЕУ, 2010 р. – № 17 (93). – С. 11
2. Гуру менеджменту якості та їх концепції [Електронний ресурс] / Е. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі та інші. // за мат. книги «Загальна якість в російських компаніях» В. А. Лапідуса. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua>.
3. ДСТУ ISO 9000-2001 Системи Управління якістю. Основні положення та словник [на заміну ДСТУ 3230-95: чинний від 01.10.2001]. – К.: Держстандарт України, 2001. – С. 27.
4. Момот О. І. Проблеми сертифікації систем якості у світі і в Україні / О. І. Момот // Прогресивні технології й системи машинобудування. [міжнар. сб. наук. праць]. – Донецьк: ДонНТУ, 2000. – вип. 10. – С. 170–178.
5. Глічев А. В. Що в сухому залишку? [Електронний ресурс] / А. В. Глічев. – Режим доступу: <http://www.prometeus.nsc.ru/science/schools/xristian/about>.

Прийнято до друку 01.03.2012

СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН ТА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто та проаналізовано основні економічні аспекти сучасного розвитку телекомунікацій в Україні. Визначено економічний стан найбільш впливових підприємств зв'язку на розвиток телекомунікацій. Виходячи із статистичних даних Держкомстату, визначено найбільш перспективні напрямки розвитку видів зв'язку.

In the article the basic economic aspects of the telecommunications development in Ukraine are reviewed and analyzed. The economic situation of the most influential companies concerning the development of telecommunications is determined. The most promising directions of communication kind's development on the basis of data from Ukrainian state statistics committee are identified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобальні зміни у світовій економіці пов'язані з розвитком науково-технічної революції інформаційних технологій, які зумовили якісну зміну ролі та місця телекомунікацій, висунувши її в розряд найбільш перспективних галузей України. Таким чином вона відіграє особливу роль у розвитку країни.

Одним із головних пріоритетів України є побудова суспільства, зорієнтованого на інтереси людей та розвиток інформаційного суспільства. У його формуванні й забезпеченні життєдіяльності важливу роль відіграють телекомунікації.

Телекомунікації розглядаються як один із важливіших видів для забезпечення управління державою, потреб підприємств, організацій і населення. Телекомунікації є інфраструктурою національного комплексу країни. Розвиток телекомунікацій як важлива складова інформатизації суспільства та забезпечення населення високоякісними послугами зв'язку є одним із найважливіших напрямів національного та економічного розвитку України. У зв'язку з цим постає питання найбільш ефективного економічного розвитку підприємств зв'язку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми розвитку галузі зв'язку України висвітлені в працях таких вчених, як: Б. В. Буркінського, В. М. Гранатурова, В. М. Орлова, Д. І. Олійника, О. С. Редькіна, Є. М. Стрельчука. Закон України «Про телекомунікації» і ухвала КМ «Про Концепцію розвитку зв'язку України до 2010 року» є визначальними у вирішенні питань розвитку зв'язку, а відповідно і розвитку телекомунікацій. Закон визначає одну з фундаментальних основ організації сучасного інформаційного суспільства, яка може бути сформульована так: телекомунікації є чинником соціально-економічного розвитку суспільства [1, с.48; 2].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дослідження публікацій із даної проблеми показали, що сучасний економічний стан і найбільш перспективні напрями розвитку видів зв'язку не одержали достатнього висвітлення в економічній літературі.

Постановка завдання. Метою статті є проблема виявлення сучасного економічного стану та найбільш ефективного розвитку телекомунікацій в Україні. Основними завданнями невирішених проблем є:

- підвищення продуктивності праці;
- вирішення соціальних проблем;
- розширення послуг;
- ефективність управління;

- розширення інфраструктури телекомунікаційної галузі;
- розробка проектного управління розвитком підприємств зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь зв'язку є однією з найбільш стабільних галузей економіки, яка забезпечує достатньо високі темпи зростання послуг зв'язку, поліпшення їх якості і впровадження нових послуг, технологій та розвиток мереж зв'язку, що динамічно розвиваються. Доходи від надання послуг зв'язку щороку зростають досить високими темпами. У табл. 1 наведено динаміку доходів по видах послуг зв'язку.

Таблиця 1

Структура та динаміка доходів по видах послуг зв'язку
«Зведений звіт про доходи від послуг зв'язку»
(форма державної статистичної звітності № 12-зв'язок)
за даними Держкомстату [3]

Види зв'язку	Доходи від послуг зв'язку (млн. грн.)		Темпи росту доходів	Питома вага доходів у загальному обсязі
	січень – червень 2009 року	січень – червень 2010 року		
Телеграфний	27,8	23,1	83,1%	0,1%
Фіксований	4 340,4	4 248,5	97,9%	18,6%
Місцевий телефонний	2 020,0	2 103,5	104,1%	9,2%
Міжміський та міжнародний телефонний	2 320,4	2 145,0	92,4%	9,4%
Комп'ютерний	1 563,3	1 992,1	127,4%	8,7%
Надання доступу до Інтернету	1 357,0	1 740,3	128,2%	7,6%
Рухомий (мобільний)	13 585,5	13 780,0	101,4%	60,2%
Стільниковий	13 573,6	13 770,8	101,5%	60,1%
Інші	183,8	211,3	115,0%	0,9%

За наведеними даними Держкомстату можна зробити висновок, що галузь зв'язку займає важливе місце на телекомунікаційному ринку України. Найбільшу частку займає мобільний зв'язок (60,2 % доходів), фіксований телефонний зв'язок (18,6 % доходів), комп'ютерний (8,7 %), телеграфний (0,1 %). Мобільний зв'язок має найвищий рейтинг серед інших послуг зв'язку.

Інтернет стає дуже популярною послугою серед населення. На сьогоднішній день така послуга користується високим попитом серед українців. Згідно з результатами чергового дослідження компанії iKS-Consulting за 2009 р. кількість Інтернет-користувачів в Україні збільшилася на 32% (до 2,83 млн. абонентів, з яких 2,28 млн. – широкосмугові підключення і 0,55 млн. – комутовані).

Результати проведеного iKS-Consulting дослідження свідчать про те, що український ринок ТК доступу до мережі Інтернет, не дивлячись на зниження показника зростання

за 2009 р. по відношенню до попереднього періоду, знаходиться на хвилі нарощування своєї ємкості і абонентської бази. По оцінках компанії у 2009 р. ємкість ринку в грошах склала 2,28 млрд. гривень, збільшившись на 29,5% порівняно з 2008 р. [4, с.2].

У 2009 р. динаміка ринку телекомунікацій України вперше була негативною – темпи зростання склали 0,1% проти показника попереднього року. Сегмент доступу в Інтернет продемонстрував найбільші темпи зростання порівняно як з окремими сегментами ринку, так і з телекомунікаційними.

У наслідок збільшення пропозиції на ринку загострилася конкурентна боротьба, про що свідчить ціновий тиск на тарифні плани для приватних користувачів і корпоративних абонентів.

Зниження темпів зростання ринку в 2009 р. було обумовлено подальшим збільшенням долі приватних абонентів в загальному обсязі абонентської бази; кількісним зростанням ринку, головним чином, за рахунок обсягу вжитку Інтернет-трафіку; посиленням конкуренції і вживанням демпінгових стратегій, а також скороченням темпів і масштабів будівництва мереж.

Стимулюючими чинниками зростання ринку д्रोного широкосмугового доступу у 2009 р. виступили:

- стабільне збільшення долі регіонів в наповненні доходів від послуг ШПД протягом всього року;
- зміна технологічної структури ринку, що продовжується, у бік переважання FTTx-підключень;
- легалізація бізнесу невеликими компаніями.

Багато операторів зв'язку в Україні націлені на збільшення користувачів д्रोного широкосмугового доступу. На рис.1 представлено динаміку розподілу ринку д्रोного широкосмугового доступу по операторах станом на березень 2010 року.

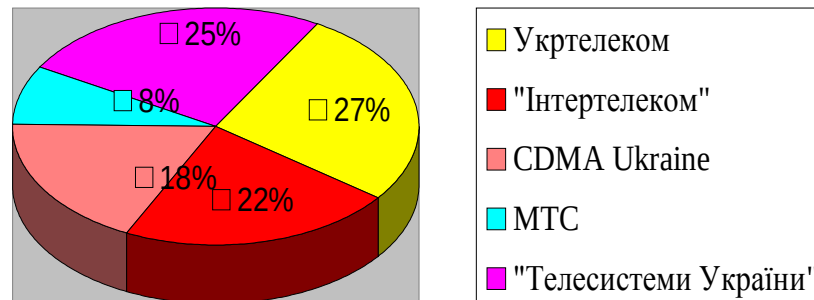


Рис. 1. Розподіл ринку мобільного ШПД серед операторів станом на березень 2010 р.

На рис.1 представлено операторів, які надають послугу д्रोного широкосмугового доступу до мережі. Операторам необхідно розширювати своє покриття і надавати свої послуги в усіх регіонах України, особливо в сільській місцевості.

Точка доступу до мережі повинна бути в школах, бібліотеках, клубах. Проте у діючий редакції закону України «Про телекомунікації» доступ до Інтернету як загальнодоступної телекомунікаційної послуги не прописаний, але найближчим часом така послуга повинна бути прийнята в нормативних документах як загальнодоступна.

Загальнодоступна послуга у споживанні характеризується тим, що вона доступна по ціні, забезпечує достатньо економічну ефективність її впровадження, а також має відповідну якість обслуговування. Іноді якість важливіша ніж економічна ефективність, оскільки для віддалених поселень телекомунікації є одним із найважливіших чинників життєзабезпечення особливо в екстремальних умовах.

На рис. 2 представлено питому вагу доходів у загальному обсязі від мобільного зв'язку та фіксованого зв'язку в Україні у період з 2005 по 2010 рр.

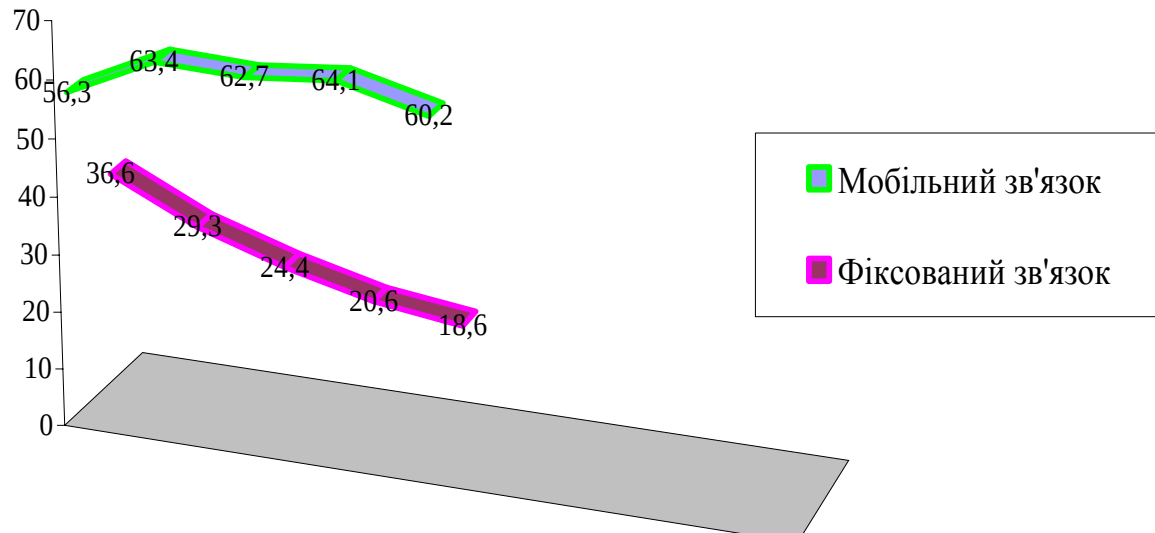


Рис. 2. Питома вага доходів у загальному обсязі від мобільного та фіксованого зв'язку в Україні у період з 2005 по 2010 рр.

На рис. 2 видно, що питома вага доходів від мобільного зв'язку вища, ніж від фіксованого. Це спостерігається починаючи з 2005 р. по 2010 р. Питома вага від фіксованого зв'язку з 2005 року зменшувалася з 36,6% і у 2010 році вона склала 18,6%, тобто у 2010 році на 18% менше, ніж у 2005 році. Починаючи з 2005 року, фіксований зв'язок, порівняно з мобільним втрачає популярність серед користувачів і приносить операторам менше доходів ніж мобільний, але все ж користувачі не припиняють користуватися фіксованим зв'язком [5, с.2].

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного аналізу економічного стану та напрямків розвитку послуг зв'язку встановлено:

- вітчизняні підприємства зв'язку знаходяться по відношенню до закордонних підприємств у дуже скрутному становищі;
- підприємства втрачають конкурентні позиції на внутрішньому ринку послуг зв'язку;
- для виправлення цього стану необхідні суттєві інвестиції у вітчизняну галузь зв'язку та підтримка держави;
- для ефективного використання інвестицій необхідно розробляти та впроваджувати проекти та програми розвитку, застосовуючи сучасні інновації та креативні технології управління розвитком.

Список використаної літератури

1. Концепція розвитку телекомунікацій в Україні до 2010 року // Офіційний вісник України № 316-р від 21.06.2006. – Офіц. вид. – 2006. – № 23. – С. 48.
2. Закон України № 3205/VI від 07.04.2011 «Про телекомунікації». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
3. Офіційний сайт комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Гребенніков В. О. Аналіз телекомунікацій ринку України за 2002–2006 роки / В. О. Гребенніков // Зв'язок. – 2008. – № 2. – С. 2.
5. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: [монографія] / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська. – К: Освіта України, 2110. – 316 с.

Прийнято до друку 10.11.2011

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АГРОПРОМИСЛОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті розглянуто суть категорії «агропромислова інтеграція» в контексті генезису суспільного виробництва, її зміст, форму і місце у формуванні системи продовольчої безпеки країни. Доведено необхідність виникнення агропромислових інтеграційних зв'язків на сучасному етапі.

The essence of the category «agroindustrial integration» into a context of social production genesis, its maintenance, the form and a place in formation of food security system of the country is considered. The necessity of integration ties in the agricultural and industrial sector in the transformation phase of the economy is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема забезпечення продовольчої безпеки останні 20 років є актуальною в Україні. З моменту незалежності було зруйновано колгоспи і радгоспи, які були основними виробниками сільськогосподарської продукції та забезпечували стабільне продовольче постачання. Діяльність багатьох величезних харчових і переробних підприємств було припинено через фінансову нестабільність, порушення економічних зв'язків і безперервні трансформації економіки. Малі і середні агрогосподарства, кількість яких є більшою, ніж кількість сільськогосподарських підприємств, не в змозі забезпечити надійне постачання продовольства і тим самим продовольчу безпеку України. Проблема загострюється через зростаюче навантаження на природні ресурси, виснаженість ґрунтів, не дотримування сівозмін, занепад сільських територій і т. ін.

На початку ХХІ сторіччя в Україні почали формуватися нові агропромислові структури холдингового типу, виникло таке явище, як кластери і т. ін., що є проявом інтеграційних процесів, які відбуваються в АПК. Політичні, економічні та інституційні зміни, які відбулися у країні за останні роки, об'єктивно створили умови і дали імпульс до відродження, становлення і розвитку інтегрованих агропромислових формувань.

На рівні держави та її регіонів законодавчо і організаційно ці процеси поки не відрегульовано. Для цього є необхідним створення стабільного зовнішнього і внутрішнього середовища для функціонування різних типів агропромислових інтеграційних формувань при ефективній діяльності малого і середнього агробізнесу. Тобто є доцільним створення і підтримка пропорційного розвитку всіх видів підприємств і формувань в АПК, для чого необхідно розуміння суті основних категорій і понять, які характеризують процеси, що відбуваються.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Суттєвий внесок в розвиток теорії інтеграції в цілому внесли В. Мілосердов, О. Зельднер, П. Самуельсон, Є. Строев, С. Тимофеев, Ю. Яковець та інші.

Вивченню проблеми агропромислової інтеграції присвячені фундаментальні дослідження російських учених: А. І. Алтухова, В. Р. Боева, І. Н. Буздолова, І. М. Буробкіна, А. Г. Гранберга, В. Г. Гусакова, О. М. Ємел'янова, М. І. Жукова, С. Є. Іл'юшонок, О. А. Калниньш, В. А. Ключах, Ю. А. Конкіна, Е. М. Крилатих, В. І. Кудряшова, В. П. Можина, О. О. Никонова, А. В. Петрикова, Є. Є. Румянцевой, А. Б. Соскієва, В. О. Тихонова, І. Г. Ушачьова, І. Ф. Хіцкова; білоруських вчених: І. П. Воробйова, В. А. Дадалко, З. М. Ільїної, П. Г. Нікітенко, Б. М. Шапіро, А. П. Шпака та інших.

Загальні проблеми продовольчої безпеки, продовольчого забезпечення, стабілізації агропродовольчого комплексу, створення агропромислових інтеграційних структур розглянуто в дослідженнях українських учених: І. І. Лукінова, П. Т. Саблука,

В. М. Трегобчука, М. А. Хвесика, М. Г. Чумаченько, А. С. Лисецького, П. П. Борщевського, Л. В. Дейнеко, О. М. Царенко, В. А. Іл'яшенко, М. Й. Хорунжого, В. М. Геєця, М. В. Калинчик та інших. Розвиток агропромислового комплексу в контексті його екологізації відображено в роботах О. М. Алімова, А. І. Даніленко, Б. В. Буркинського, Н. Г. Ковальової, Л. Є. Купінець.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема агропромислової інтеграції до цього часу повністю не розроблена, хоча є багато наукових розробок (монографій, дисертацій, статей), у яких ця категорія трактується неоднозначно. Одні учені виводять її з управлінських, інші – з виробничих відносин. Але навіть ті дослідники, які обґрунтовують необхідність процесу агропромислової інтеграції, не пояснюють історичну визначеність її виникнення. Часто вона протиставляється агропромислому комплексу, розглядається не як якісний, а як кількісний зсув в способі виробництва. Існують прихильники ототожнення процесу з розвитком продуктивних сил і тільки виробничих відносин.

Категорія «агропромислова інтеграція» в сучасних умовах потребує висвітлення своєї суті через те, що ця категорія в наукових дослідженнях визначена досить недавно і зміст її має різні трактування. Багато авторів розглядає поняття інтеграції як зв'язок, відносини, що є правомірним. Але те саме можна стверджувати про кооперацію. Тому необхідно з'ясувати, в чому ці категорії співпадають і відрізняються. Сутність агропромислової інтеграції має величезне теоретичне і практичне значення, особливо в трансформаційних умовах, коли взаємозв'язки між сільським господарством і переробною промисловістю незбалансовані.

Питання агропромислової інтеграції, на підставі якої засновано систему і механізми забезпечення продовольчої безпеки країни, залишаються в цілому недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методологічних підходів до висвітлення суті категорії «агропромислова інтеграція» на основі узагальнення теоретичного і практичного досвіду і уточнення сутності поняття «агропромисловий комплекс».

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток агропромислових зв'язків потрібно досліджувати в історичному аспекті, що обумовлює НТП, тому що суспільні відносини є продуктом його розвитку. З часом це призвело до віддалення промисловості від землеробства, в результаті чого змінено роль цих видів діяльності. До такого суспільного розмежування переробка сільськогосподарської сировини здійснювалася самими землеробами. Сумісництво вирощування і переробки продукції протягом багатьох століть було обумовлено низьким технічним і технологічним рівнем. Промисловість існувала тоді лише у вигляді промислів і ремесел в межах сільського господарства, територіальний розподіл і обмін практично були відсутніми. Переробка продукції в основному здійснювалася вручну, з використанням волів і коней, і була лише підсобним виробництвом сільського господарства. Отже, підставою поєднання цих видів діяльності на ранній стадії було сільське господарство.

Розвиток продуктивних сил підвищив концентрацію виробництва і поглибив суспільний розподіл праці. Засоби праці були все більш спеціалізованими, потужними, що, в свою чергу, призводило до спеціалізації та укрупнення промислових підприємств. Деякі з відокремлених перетворилися у постачальників засобів виробництва, інші забезпечували транспортне обслуговування, зберігання, переробку і реалізацію продукції. Науковою основою аналізу економічних зв'язків в економіці країни є теорія суспільного розподілу праці, який проявився з моменту певного технічного рівня виробництва, коли було створено умови для відокремлення виробничих функцій.

Суспільний розподіл праці в сільському господарстві має низку особливостей порівняно з промисловістю. На відміну від промисловості, в сільськогосподарському виробництві через природний взаємозв'язок і навіть нерозривність його галузей, відділення їх одна від іншої було ускладнено або повністю виключено. Незважаючи на це, процес суспільного розподілу праці в сільському господарстві був «підпорядкований» науково-

технічному прогресу і все більш поглиблювався. Настав такий переломний момент під час його розвитку, коли сільське господарство вже не знаходить усередині самого себе умови свого власного виробництва, і ці умови в якості самостійної галузі виробництва знаходяться за межами землеробства. За О. Скворцовим, устрій землегосподарства визначається нині при виробництві для ринку низкою зовнішніх для господарства умов, які залежать, в свою чергу, від загального економічного розвитку країни або області [1, с.15]. Відділення мануфактури від землеробства перетворює землеробство в промисловість, і в ньому відбувається процес спеціалізації [2, с.22, 58]. Замість залежності нації від землеробства з'явилася її залежність від тих верств суспільства, які не виробляють продукти землеробства, а тільки споживають їх.

Поступово новим виміром зв'язку галузей, «розірваних» суспільним розподілом праці стала інтеграція. У наукових дослідженнях поняття «інтеграція» до цього часу ще не має достатньо аргументованого розкриття своєї суті. Своїм походженням цей термін має латинський корінь, який означає відтворення, відновлення, поповнення, перетворення чогось в цілісне. Таким чином, інтеграція виражає залежність одного процесу від іншого, яка реалізується через зв'язок, відношення. На високому рівні розвитку суспільного виробництва саме через посередництво цих зв'язків забезпечується економічна і разом з тим технологічна єдність фаз (стадій) різних структурних одиниць, формування більш-менш цілісної системи. Високим є ступінь синонімічності понять «інтеграція» і термінів «відтворювати», «об'єднувати», «кооперувати». Тому можна погодитися з думкою вчених про те, що поняття «інтеграція» і «кооперація» в цілому сумісні [3, с.66]. Проте в 60-х роках ХХ сторіччя виникла ця нова категорія, яка в сучасний період означає зв'язки різних галузей діяльності людства. Стосовно агропромислового виробництва застосування цього поняття не випадково. Воно пов'язано з науково-технічним прогресом. Саме суспільні виробничі відносини змінюються, перетворюються зі зміною матеріальних засобів виробництва і продуктивних сил. Це було умовою відділення низки галузей промисловості від землеробства. Тим самим сільське господарство перестало домінувати, а умови його власного розвитку стали формуватися в інших галузях суспільного виробництва. Нині промисловість підкорює собі сільське господарство, всю сферу виробництва і навіть обігу його продукту.

Вивчення еволюції міжгалузових відносин дозволяє виявити соціально-економічні передумови розвитку АПК, а також основу періодизації цього процесу. При цьому потрібно виходити з того, що при дослідженні економічних процесів повинен застосовуватися історичний підхід.

З того моменту, коли відбувся розрив первинної сімейної спілки землеробства і промисловості та в суспільному виробництві затвердилося провідне положення останньої, започаткувалися елементи агропромислової інтеграції. На історичну обумовленість виникнення інтеграції вказали багато авторів [4, с.213–217; 5], що пов'язують цей процес з переходом сільського господарства від мануфактурної до машинної стадії виробництва. Отже, інтеграція є категорією історичною, а її «аналогія» кооперація – статистична. Тому можна погодитися з тими вченими, які вважають, що інтеграція розвивається на основі кооперації і є її вищою формою, яка знаходиться в розвитку. Але це зовсім не означає, що «кооперування передбачає співпрацю юридично і економічно самостійних підприємств, організацій і виробництв, а інтеграція є формою більш тісного співробітництва, яка веде до повного або часткового організаційного злиття» [6, с.74]. Згідно з цією логікою, якщо є генеральний директор, що організаційно підкорив собі учасників об'єднання, які втратили юридичну особу, то відповідно присутня інтеграція.

У розглянутий період більш інтегрованим було натуральне господарство, оскільки в одних руках було зосереджено виробництво і переробку сільськогосподарської продукції та засобів виробництва для цього. Тому неможна погодитися з тим, що найбільш повна інтеграція забезпечується при внутрішньовиробничих зв'язках і найменша – при торгових. Така позиція виключає об'єктивність процесу інтеграції промисловості та сільського господарства, його історичну визначеність і виводиться з управлінських, організаційних, а не

виробничих відносин. Подібне трактування суті інтеграції має місце в угорця Я. Мартона [1, с.64–83], німців Х. Г. Шульца і Х. Відріга [1, с.84–95].

Протилежну точку зору висловлюють інші вчені. Так, російський академік О. О. Ніконов довів, що «тільки організаційно-адміністративні заходи в управлінні малоефективні. Докорінне поліпшення економічних взаємовідносин між галузями АПК стає необхідністю» [6, с.13]. Тому інтеграція не походить з виробничої або організаційної доцільності, вона полягає у різноманітності економічних і соціальних відносин, приведення яких до форми, адекватної виробничим силам, є умовою надійності всієї системи [6, с.5]. Е. Дівіла вважає, що інтеграційні зв'язки виходять за межі окремого підприємства (внутрішньовиробничої інтеграції не існує) і виникають та розвиваються лише в тих об'єднаннях, де учасники зберігають економічну і господарську самостійність. Агропромислову інтеграцію автор правомірно характеризує як «особливу форму кооперації», «розвинуту (складну) форму кооперації економічно самостійних суб'єктів», «найвищу форму кооперації».

В інших наукових роботах категорія «агропромислова інтеграція» розглядається непослідовно, в деяких стверджується, що агропромислова інтеграція – це «діалектична єдність двох взаємозв'язаних процесів розподілу і кооперації праці». Перш за все необхідно відзначити, що ці дві категорії характеризують розподіл праці, а не інтеграцію. Разом з тим остання є продуктом розподілу праці, до того ж одного його боку – економічного, який виник на певному етапі розвитку виробничих сил. Отже, інтеграція «народжується» на високому рівні суспільного розподілу праці і є тільки однією з його частин.

Деякі автори агропромислої зв'язки усередині країни приймають за кооперацію, а перехід їх за межі кордонів – за інтеграцію. Інтернаціоналізація виробництва є об'єктивним історичним процесом, який подолає бар'єри національного відособлення. Через те, що реалізація зв'язків держав здійснюється шляхом торгового обміну, який зародився ще до суспільного розподілу праці між промисловістю і сільським господарством, то згідно з логікою цих досліджень інтеграція перелічених галузей існувала нібито до їх розмежування.

Автор погоджується з думкою учених, які вважають, що агропромислова інтеграція – це сукупність перш за все економічних зв'язків, які забезпечують органічну єдність всіх елементів агропромислового виробництва [7, с.40]. Відзначають, що перетворення тенденції цього процесу в закономірність у нашій країні відбулося у 60-і роки ХХ століття, і підкреслюють, що агропромислова інтеграція синонімічна органічному поєднанню аграрного сектора і промисловості. У зв'язку з цим деякі вчені вважають, що агропромислова інтеграція забезпечує планомірний і ритмічний хід відтворення того або іншого суспільного продукту за всім циклом, починаючи з первинної виробничої стадії та закінчуючи доведенням його в готовому вигляді до кінцевого споживача. Це положення потребує уточнення, оскільки необхідні відповідні суб'єктивні дії. Сама по собі агропромислова інтеграція не встановить пропорціонального міжгалузевого розвитку, якщо вольовий чинник не буде діяти відповідно з об'єктивною внутрішньою логікою її закономірностей.

Таким чином, в історичному розрізі сільське господарство мало різні зв'язки з іншими галузями народного господарства. Однак ці зв'язки набули характеру інтеграції тільки на певній стадії розвитку продуктивних сил і суспільного розподілу праці, коли вони стали регулярними і органічно об'єднали виробничі ланки сільського господарства, з одного боку, й інших галузей народного господарства – з іншого. На основі суспільного розподілу праці сільське господарство позбулося низки функцій з виробництва засобів виробництва для себе. Виникли спеціалізовані галузі виробництва сільськогосподарських знарядь для заміни ручної праці машинною, тобто відбувся технічний переворот в сільському господарстві. Жива тяглова сила уступила місце механічній. Відпала необхідність у масовому відтворенні, утриманні та використанні робочої худоби. Використання механічної тяги призвело до створення системи машин для виконання виробничих операцій в рослинництві та тваринництві.

Забезпечення цих галузей знаряддями праці стало залежати від розвитку сільськогосподарського машинобудування. Поряд з цим, з'явилися галузі промисловості, які виробляють деякі види сировини для сільського господарства: мінеральні добрива, препарати для боротьби з хворобами і шкідниками рослин і тварин, комбікормів і т.і.

На цій стадії розвитку продуктивних сил встановилися регулярні довготривалі техніко-економічні зв'язки між сільським господарством і спеціалізованими галузями промисловості, які виробляють різноманітні засоби виробництва для сільського господарства. Таким чином, з розвитком сільськогосподарського машинобудування, сільськогосподарської хімічної, комбікормової та інших галузей промисловості в народногосподарському масштабі сформувалася промислова ланка інтеграції з виробництвом засобів виробництва для сільського господарства.

Протягом тривалого часу промисловість оброблювала лише незначну частину сільськогосподарської продукції. Основна ж її частина надходила до споживача в непереробленому вигляді або перероблювалася безпосередньо в сільському господарстві. Науково-технічний прогрес порушив цей традиційний характер сільськогосподарського виробництва. Виникли складні технології з переробки всіх видів сільськогосподарської сировини, які вже було неможливо здійснювати в рамках сільськогосподарського підприємства, для чого і створювалися спеціалізовані промислові галузі.

У результаті індустріалізації сільського господарства виникли також спеціалізовані підприємства і організації внутрішньої та зовнішньої торгівлі з реалізації кінцевого сільськогосподарського продукту, які замикають ланку інтеграції.

Науково-технічний прогрес дозволив також створити інтеграційні ланки з обслуговування агропромислового виробництва (агросервіс): ремонт сільськогосподарської техніки, будівні роботи, агрохіміцентри, зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції, насінництво, наукове забезпечення і т.д.

Інтеграція як зв'язок, відношення в агропромисловій системі може мати різні аспекти, або відтінки. Погоджуємося з думкою тих авторів, які вважають, що за характером дії ці зв'язки можуть бути двох типів: взаємозв'язані і констелаційні (без відносин елементів в системі, але сумісних в ній) [1, с.70]. У літературі можна зустріти різні назви (типи) міжгалузевих агропромислових зв'язків, але крім ускладнення і труднощів сприйняття, така додаткова термінологія нічого наукового не додає.

Залежно від вектора зв'язків у наукових документах інтеграцію розділяють на горизонтальну і вертикальну. Відносини між сільськогосподарськими ланками (тобто усередині галузі) у більшості винахідників асоціюються з горизонтальною інтеграцією, а зв'язки аграрного сектора з іншими галузями народного господарства – з вертикальною. Горизонтальну інтеграцію вони розглядають як внутрішньогалузевий розподіл праці, а вертикальну – як продукт міжгалузевих відносин. При горизонтальній інтеграції окремі підприємства спеціалізуються на виробництві будь-якого проміжного продукту і між ними виникають горизонтальні зв'язки, які є такими, оскільки здійснюються в межах аграрного сектора. У той же час їх можна розглядати як вертикальний ланцюг, який зв'язує стадії виробництва кінцевого продукту сільського господарства. Наприклад, НДІ у випадку вирощування оригінального насіння зернових, продає його відповідним експериментальним господарствам, які, в свою чергу виробляють елітну продукцію покращеної якості і реалізують її спеціальним господарствам і т.і. Тут горизонтальна інтеграція перетинається з вертикальною, про що правомірно пише багато вчених [4, с.7; 5]. Через те, що виробництво будь-якого аграрного продукту обумовлено послідовністю і паралельністю взаємозв'язаних процесів, межі понять «горизонтальна» і «вертикальна» інтеграція вельми умовні.

Горизонтальна і вертикальна ланцюги інтеграції обумовлює відповідний рівень, точніше глибину проникнення галузевих і міжгалузевих зв'язків на народногосподарському і локальному рівнях, в основі якого полягає кількісна ознака, а саме ступінь розгалуженості і набір зв'язків [1, с.72]. Між агропромисловою інтеграцією на рівні народного господарства і на рівні підприємств є принципові відмінності, які не дозволяють ототожнювати її відповідні

форми. Основні риси і тенденції виявляються складніше і визначаються глибинними зв'язками, відносинами і внутрішніми закономірностями [6, с.50–51]. Але сама ж В. А. Матусевич у подальшому нівелює цю відмінність і пояснює таку диференціацію всього лише «неоднаковим ступенем взаємодії відповідних елементів сільськогосподарського і промислового виробництва» [6, с.50–51], що по суті співпадає з позицією багатьох авторів і авторською точкою зору.

Міждержавні зв'язки, які досягли відповідного рівня розвитку, угорець Тібор Кіш та інші вчені називають «ринковою інтеграцією», тобто, коли країни можуть вільно реалізовувати свої товари на ринках одна іншої, створюються умови для перетікання капіталу і робочої сили і взаємоконвертуємості валют. Необхідно відмітити, що словосполучення «ринкова інтеграція» містить тавтологічний відтінок через те, що інтеграція не може існувати без обміну продуктами праці. Тому прикметник «ринкова» не тільки нічого не додає до виразу суті поняття «інтеграція», але і викривлює її. Якщо виходити з того, що існує «ринкова» інтеграція, то остання може бути і неринковою, що не відповідає суті економічної категорії [1, с.72].

Разом з тим інтеграція формує визначені, як правило, міжгалузеві утворення, комплекси перш за все усередині країни. Отже, це поняття не тільки розповсюджується на внутрішні відносини в країні, але останні породжують міжнародну інтеграцію. Тому «в міжнародній інтеграції проявляється та ж закономірність, що й у внутрішньому економічному розвитку країн» [8, с.8].

Міжгалузеві потоки, які розглядаються, не існують самі по собі, вони об'єктивно складають суть АПК. Саме АПК функціонують в результаті інтеграції сільського господарства і промисловості, а не навпаки. Російський академік В. А. Тихонов не випадково філософськи називав інтеграцію промисловості та сільського господарства «змістом», а відображення цього процесу АПК – формою [8, с.8]. Тому не з виробничо-технічної єдності складових частин АПК витікають відповідні зв'язки, а з економічних інтересів його учасників.

Агропромислова інтеграція і АПК, на думку автора, це об'єктивні економічні категорії, які взаємозв'язані і взаємообумовлені між собою і складають два боки однієї моделі [1, с.73]. Функціонування агропромислового виробництва представляє двоєдиний процес: з одного боку, виробництво розділяється на виконання окремих, відносно самостійних, відособлених в часі і просторі спеціалізованих видів діяльності, з іншого – постійно поновлюється товарний обмін між ними, що робить взаємозалежними аграрний і промисловий сектори.

Створення і розвиток АПК як цілісної економічної системи, нерозривно пов'язано з наближенням до поточності технологічних процесів, тому що регулярні перериви процесу виробництва взагалі несумісні. Саме цією безперервністю є продуктивна сила праці.

Висновки і перспективи подальших розробок. Суспільний розподіл праці з часом стає основою поєднання сільськогосподарського і промислового виробництва – агропромислової інтеграції, передумовами якої є: високий рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин; високий ступінь суспільного розподілу праці; індустріалізація сільськогосподарського виробництва; поглиблення спеціалізації і підвищення рівня концентрації сільськогосподарського виробництва; розширення і поглиблення міжгосподарської кооперації; становлення і розвиток економічних зв'язків між сільським господарством і промисловістю у формі агропромислової інтеграції.

Необхідність агропромислової інтеграції обумовлена вимогами раціонального використання обмежених економічних ресурсів у сільському господарстві та промисловості і потребами розвитку промисловості. При цьому вирішуються такі завдання:

- створюються можливості безперервного постачання сировини в переробку промисловість, більш повне задоволення підприємств промисловості у сировині;
- створюються умови для раціонального використання відходів промисловості, додаткового виробництва комбікормів, добрив, утилізації стічних вод, вирішуються екологічні проблеми;

- більш ефективно використовуються трудові ресурси в промисловості завдяки їх перерозподілу між сільським господарством і переробною промисловістю, що дозволяє зменшити вплив сезонності.

Розрізняють два види агропромислової інтеграції – вертикальну і горизонтальну.

Вертикальна інтеграція характеризується входженням в агропромислові формування сільськогосподарських, переробних, торговельних підприємств тощо. Вертикальна інтеграція з часом призводить до втрати самостійності інтегрованих сільськогосподарських підприємств через те, що пов'язана з системою великих харчових і торгових монополічних підприємств і є формою проникнення фінансово-промислового капіталу в сільське господарство. Специфічними соціальними наслідками вертикальної інтеграції є перетворення сільськогосподарських виробників у постачальників сировини, витіснення малих фермерських господарств з ринку та їх всебічну залежність від агропромислових формувань.

Горизонтальна агропромислова інтеграція полягає у кооперативному об'єднанні невеликих підприємств, які здійснюють діяльність в загальному технологічному процесі виробництва і реалізації продукції. До горизонтально-інтегрованих об'єднань входять фермерські господарства, невеликі торговельні та інші підприємства з метою організаційно-фінансової та технічної взаємодопомоги, захисту в конкуренції з великим бізнесом на основі використання переваг кооперації сільськогосподарського і промислового виробництва.

Агропромислова інтеграція є змістом процесу формування агропромислового виробництва, а виникнення АПК є господарсько-правовим оформленням поступового розвитку агропромислової інтеграції. Неможливо затримати оформлення у вигляді агропромислових формувань реально інтегрованого агропромислового виробництва, але також неможливо штучно створити форму АПК там, де процес інтеграції сільського господарства і промисловості тільки розпочинається, або існують його передумови.

АПК є сукупністю макроекономічних галузей з виробництва засобів виробництва для сільського господарства, сільськогосподарської сировини, її переробки, виробництва і реалізації продовольства, технічного, наукового, кадрового та іншого обслуговування сільського господарства і переробної промисловості. Усі види діяльності в АПК пов'язані специфічними формами господарських відносин. Створення АПК є важливою сучасною стадією суспільного розподілу праці та суспільного виробництва. Структура і функціонування АПК в епоху науково-технічної революції базуються на поєднанні спеціалізації, кооперування і диверсифікації виробничих процесів.

Список використаної літератури

1. Скворцов О. Основы экономики земледелия: [учеб.] [часть I] / О. Скворцов. – С.-Петербург: Типогр. И. Н. Скороходова, 1900. – 218 с.
2. Жуков Н. И. Интеграция зернового хозяйства центрального экономического района России (теория, методология и практика) / Н. И. Жуков. – Москва: Типогр. Россельхозакадемии, 2004. – 369 с.
3. Баранский Н. Н. Становление советской экономической географии / Н. Н. Баранский. – Москва: Мысль, 1980. – 287 с.
4. Лукінов І. І. Проблеми міжгосподарського кооперування і агропромислової інтеграції / І. І. Лукінов; [у 2-х кн., кн. II]. – Київ : ННЦ ІАЕ, 2007. – 794 с.
5. Саблук П. Т. Агропромисловий комплекс України: стан, проблеми, перспективи розвитку / П. Т. Саблук // Україна і світ сьогодні – 15-21 липня 2000 р. – №28. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=30>
6. Никонов А. А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVII-XX вв.) / А. А. Никонов. – Москва: Энциклопедия российских деревень, 1995. – 574 с.
7. Матусевич В. А. Закономерности развития межотраслевых связей в АПК: [кн.] / В. А. Матусевич. – Москва: ВАСХНИЛ, Агропромиздат, 1986. – 187 с.
8. Тихонов В. А. Сущность агропромышленного комплекса / В. А. Тихонов // Вопросы экономики. – 1980. – № 8. – С. 7–18.

Прийнято до друку 24.01.2012

КОМПЕТЕНТІСНИЙ ПІДХІД ЩОДО УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сучасні концепції управління людськими ресурсами. Вирішено задачі методичного характеру щодо подання процесу формування підтримки та підвищення компетенцій працівників як об'єкту стратегічного управління. Визначено структуру процесу розвитку людських ресурсів в межах компетентісного підходу. Розроблено модель процесу управління розвитком людських ресурсів, яка базується на компетентісному підході.

In the article the modern conceptions of management human capitals are considered. The tasks of methodical character for presentation of process of supports forming and competences workers increase as object of strategic management are decided. The structure of process of human capitals development is defined within the competences approach. The model of process of management human capitals development is developed, which is based on to competences approach.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В економіці України розвиваються тенденції глобалізації та інформатизації. В таких умовах, як стверджують А. Томпсон і А. Стрікланд, шанси підприємства на успіх збільшуються, якщо воно має адекватні та достатньо конкурентно значимі ресурси. Вони відокремлюють такі відзнаки ресурсів, що створюють стійку конкурентну перевагу: важкостворюваність, тривалість користування, стійкість до нейтралізації [1, с.426].

На думку авторів, найбільшою мірою згаданим критеріям відповідають людські ресурси за умови ефективного управління ними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сучасні концепції управління людськими ресурсами засновано на тому, що процес управління людськими ресурсами спрямований на розвиток саме тих якостей працівників, які забезпечують високу ефективність їхньої роботи та перетворюють людські ресурси підприємства в джерело стійкої конкурентної переваги.

Наявність тісного зв'язку між якісними характеристиками працівника, його поведінкою (діями) в різноманітних виробничих ситуаціях та ефективністю роботи була підтверджена дослідженнями Д. МакКлеланда, Р. Бояцис, Л. М. Спенсера, С. М. Спенсура, С. Холліфорда, С. Уїддет, І. Міллера та інших науковців – засновників компетентісного підходу. Так, Р. Бояцис стверджує, що «ефективна робота – це досягнення специфічних результатів шляхом визначення дій, продемонструвати які людині дають певні характеристики або здібності» [2, с.26]. Ці характеристики, які можна прослідити в багатьох формах поведінки або в різноманітних діях, автор називає компетенціями.

Л. М. Спенсур та С. М. Спенсур [3, с.87] виокремили 21 тип найбільш розповсюджених робочих компетенцій, об'єднавши їх в такі кластери, як: досягнення та дія, допомога та обслуговування інших, здійснення впливу, особиста ефективність, менеджерські та когнітивні компетенції.

Для виміру інтенсивності прояву кожної з робочих компетенцій вони запропонували сукупність шкал «ледь помітних різниць, що дозволяють окремо вимірювати інтенсивність або завершеність дії, масштаби впливу, складність поведінки тощо, притаманні працівникові, який має відповідну компетенцію» [2, с.31].

Таким чином, відповідно до компетентісного підходу підвищення ефективності управління людськими ресурсами пов'язано з розглядом процесу розвитку людських

ресурсів, як процесу формування, підтримки і підвищення рівня компетенцій персоналу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях Р. Бояцис [2, с.17], Л. М. Спенсера [3, с.48], К. М. Столярської [4, с.168] та багатьох інших дослідників доволі докладно розглянуто питання розробки моделей компетенцій персоналу та їх використання в процесі відбору працівників, їх розвитку та винагорода.

Не зважаючи на важливий стратегічний характер діяльності з формування та підтримки необхідних компетенцій персоналу, сучасні автори залишають поза увагою питання управління цією діяльністю. З іншого боку в працях, присвячених стратегічному менеджменту та управлінню персоналом [1, с.437; 5, с.59] не застосовується компетентнісний підхід. Відсутність відповідних методичних розробок стримує практичне використання цього підходу.

Постановка завдання. Мета статті – вирішити задачі методичного характеру, які пов'язані з поданням процесу формування підтримки та підвищення компетенцій працівників як об'єкту стратегічного управління, а саме:

- 1) визначити структуру процесу розвитку людських ресурсів в межах компетентнісного підходу;
- 2) розробити модель процесу управління розвитком людських ресурсів, яка базуватиметься на компетентнісному підході.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепції управління людськими ресурсами базуються на понятті «цикл людських ресурсів», який складається з чотирьох фаз, або функцій, що виконуються в будь-якій організації: відбір; атестація; винагорода та розвиток персоналу [6, с.131].

В. Т. Маслов, підкреслюючи стратегічний характер управління персоналом в сучасних умовах, акцентує увагу на перегляді підходу стосовно змісту загальних функцій. Новий підхід передбачає [5, с.118–119]:

- відбір персоналу, що поєднує планування потоків робочої сили, облік потенційних можливостей претендентів, виходячи зі стратегії розвитку фірми;
- оцінку кваліфікації, що також зазнає змін в умовах стратегічного управління персоналом. При оцінці враховуються не тільки сьогодишні професійні знання та навички працівника, але також його готовність опановувати нові професії, здатність до командної роботи для досягнення синергетичного ефекту;
- винагороду, яка в умовах стратегічного управління персоналом розуміється в більш широкому сенсі, ніж просто відшкодування витрат праці у формі заробітної плати і премій. Мова йде про систему участі у прибутках, практики продажу акцій та інших формах матеріальної винагороди. Виконання цієї функції передбачає вироблення і застосування на практиці нових критеріїв винагороди за працю, в тому числі застосування плати за знання, і навіть якщо вони сьогодні не затребувані на фірмі, але в перспективі стануть важливою умовою ефективної роботи співробітника в умовах зміни стратегії фірми;
- розвиток персоналу. Ця складова стратегії управління людськими ресурсами стає основною в наші дні, оскільки є найбільш значущим конкурентним фактором, забезпечуючи успішне вирішення стратегічних завдань фірми.

На думку авторів, доцільно розширити зміст третьої фази, включивши до неї поряд з винагородою працівників такі процеси як раціональна організація праці, регулювання трудових відносин тощо. В цьому випадку цю фазу краще було б визначити як фазу «Використання персоналу».

Крім того, слід доповнити цикл людських ресурсів ще однією фазою – «Вивільнення персоналу», включивши до неї процес звільнення працівників у зв'язку з ліквідацією підприємства або скороченням штату, виходом на пенсію або переходом працівників до іншої організації. Цей процес набуває стратегічного характеру у зв'язку з запровадженням диференційованого підходу до управління персоналом, згідно з яким підприємство, приділяючи підвищену увагу талановитим працівникам, повинно позбавлятися низько-ефективних працівників. Підвищується також увага до працевлаштування працівників, що

звільняються за ініціативою адміністрації підприємства. Підсумовуючи вищенаведене, автори пропонують таку логічну схему циклу людських ресурсів підприємства (рис. 1).

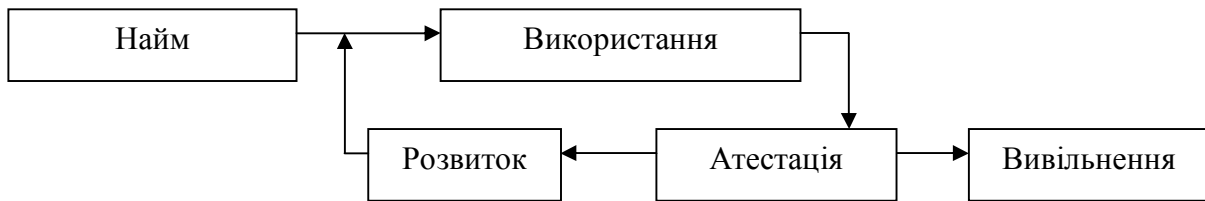


Рис. 1. Цикл людських ресурсів підприємства

Оскільки ефективність роботи окремих працівників має тісний зв'язок з їхніми компетенціями, логічним є висновок про те, що саме формування, підтримка й підвищення компетенцій персоналу відповідно до обраної підприємством стратегії розвитку забезпечить йому жадану конкурентну позицію на ринку.

В цьому випадку формування компетенцій персоналу передбачає найм та адаптацію, або пересування працівників, які мають необхідні базові або робочі компетенції. Підвищення компетенцій пов'язано з самоосвітою та професійним навчанням працівників підприємства. Підвищення та підтримка необхідного рівня компетенцій потребують здійснення комплексу заходів з грошової, натуральної та нематеріальної винагороди працівників, які мають, або бажають отримати відповідні компетенції. Це підвищує їхнє задоволення і, таким чином, заохочує до активної участі в процесі підвищення власних компетенцій та знижує вірогідність переходу високоєфективних працівників в інші організації.

Допоміжну, але дуже важливу роль в комплексному процесі розвитку персоналу підприємства з використанням компетентнісного підходу відіграють процеси розробки моделей компетенцій для підприємства в цілому, окремих функціональних груп та ключових посад, а також оцінки компетенцій персоналу.

Враховуючи вищевикладене та ґрунтуючись на наведеній раніше схемі життєвого циклу людських ресурсів, автори вважають за доцільне розглядати комплексний процес розвитку людських ресурсів як сукупність процесів формування, підтримки й підвищення компетенцій персоналу підприємства та пропонують таку графічну модель цього процесу (рис. 2):

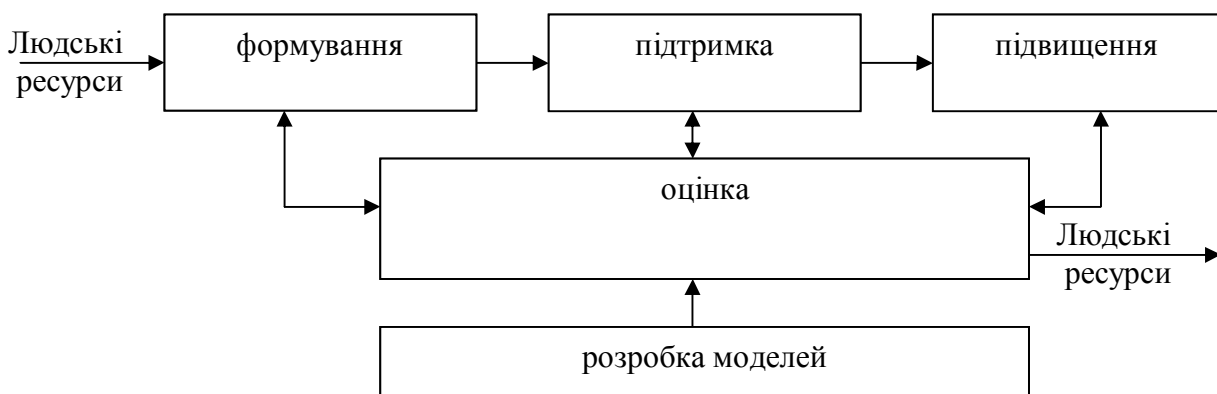


Рис. 2. Процес розвитку людських ресурсів підприємства (компетентнісний підхід)

Аналіз та розробку системи управління розвитком людських ресурсів підприємства доцільно виконувати з використанням методології структурного аналізу. Структурний аналіз передбачає дослідження системи за допомогою її модельного уявлення. В процесі розбудови моделі всі необхідні (суттєві) структурні елементи (аспекти) системи та зв'язки між ними повинні бути описані за допомогою набору кількісних та якісних характеристик (параметрів

системи).

Структурні моделі описують незмінну в часі змістовну сторону системи управління, тобто вони є статичними моделями, які можуть бути функціонально-інформаційними, тобто надавати структуру інформації, на підґрунті якої функціонує система, або структурними, тобто такими, що характеризують структуру системи [7, с.315].

Серед різноманітних засобів, що застосовують для структурного аналізу бізнес-процесів, широко розповсюджена методологія функціонально-інформаційного моделювання IDEFO, за допомогою якої можна побудувати не тільки вербальну, але й графічну модель бізнес-процесу будь-якого рівня деталізації, користуючись спеціальними правилами опису (зображення) структурних елементів та зв'язків між ними. Основні з них полягають у наступному [7, с.318]:

- об'єкт (функціональний блок, структурний елемент) системи виконує певну функцію (процедуру, роботу). Може бути описаний відповідною назвою переліка функцій і графічно зображується у вигляді прямокутника;
- потік (інтерфейсна дуга) – відображає елемент системи, який обробляється функціональним блоком або впливає будь-яким чином на функцію, виконувану функціональним блоком. Розрізняють:
 - 1) вхід – ресурси, які перетворюються у результат системи (стрілка зліва);
 - 2) вихід – результат системи, тобто результат виконання функції (стрілка справа);
 - 3) управління – управлінські впливи, тобто рішення відносно цілей, стратегії, складу заходів, термінів виконання, витрат ресурсів, мотивування (стрілка зверху);
 - 4) механізм – ресурси, що використовуються в процесі виконання функції, але не змінюють при цьому свого стану (стрілка знизу).

Базовий рівень моделі IDEFO завжди забезпечує подання бізнес-процесу як цілісного об'єкту, тобто у вигляді одного функціонального блоку з інтерфейсними дугами, які виходять за межі процесу, що розглядається. Така модель отримала назву контекстної діаграми.

Розглядаючи процес управління як інформаційний процес можна розробити функціонально-інформаційну модель (контекстну діаграму) системи управління розвитком людських ресурсів. Ця модель повинна відбивати суттєві зв'язки між цілями, результатами та витратами ресурсів на здійснення процесу розвитку людських ресурсів. Вона повинна враховувати також зовнішні й внутрішні обмеження щодо змісту і величини результату складу, способів і обсягів використання ресурсів і т. ін.

Окремі складові контекстної діаграми необхідно визначити із врахуванням особливостей процесу розвитку людських ресурсів підприємства як об'єкту управління. Цей бізнес-процес, пов'язаний з використанням такого специфічного ресурсу яким є формалізовані й неформалізовані знання, носить стратегічний характер та відноситься до процесів проектного типу.

Оскільки система управління людськими ресурсами розглядається як інформаційна система, необхідно кожний з потоків охарактеризувати певним набором параметрів.

Застосовуючи методологію проектного менеджменту, доцільно відокремити такі параметри виходу (результату системи): споживчі цінності; ефективність процесу; дотримання обмежень; вмотивованість споживачів.

Параметри механізму повинні характеризувати, в першу чергу, інформаційне забезпечення процесу: зміст ринкової інформації, склад організаційно-методичної та правової документації тощо.

Параметри входу характеризуватимуть фактичний рівень компетенцій персоналу підприємства та обмеження щодо витрат часу й грошей на проведення заходів з найму, підвищення кваліфікації й самоосвіти працівників, їхнього мотивування.

Параметри управління повинні характеризувати склад рішень, які фіксуватимуть результати планування процесу формування, підтримки й підвищення компетенцій персоналу підприємства. Враховуючи вищевикладене, автори пропонують надати контекстну діаграму системи управління людськими ресурсами підприємства у наступному вигляді (рис. 3):



Рис. 3. Системи управління людськими ресурсами підприємства (компетентнісний підхід)

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з вищенаведеного, можна зробити такі висновки:

1. Комплексний процес розвитку людських ресурсів підприємства доцільно розглядати як сукупність процесів розробки моделей і оцінки компетенцій персоналу, а також процесів їх формування підтримки та підвищення.
2. Аналіз та розробку системи управління розвитком людських ресурсів підприємства доцільно виконувати, базуючись на методології структурного аналізу з використанням функціонально-інформаційної моделі цієї системи.
3. Методичне забезпечення процесу розробки та реалізації комплексу стратегій формування, підтримки та підвищення компетенцій персоналу потребує подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд [12-е изд.]; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2002. – 928 с.
2. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы / Р. Бояцис; [пер. с англ.]. – М.: НІРРО, 2008. – 352 с.
3. Спенсер Л. М. Компетенции на работе / Лайл М. Спенсер, Сайн М. Спенсер; [пер. с англ.]. – М.: НІРРО, 2005. – 364 с.
4. Столярська К. М. Развитие людських ресурсів як інструмент підвищення компетенцій персоналу та інтенсифікації праці співробітників в інтересах організації / К. М. Столярська // Вісник державного університету інформаційно-комунікаційних технологій. – Київ, 2009. – С. 166–174.
5. Маслов В. И. Стратегическое управление персоналом в условиях эффективной организационной культуры: [учеб.] / В. И. Маслов. – М.: Финпресс, 2004. – 288 с.
6. Fombrun C. S. Strategic Human Resource Management / N. M. Tichi, C. S. Fombrun, M. A. Devanna. – New York: Wiley, 1984. – 430 p.
7. Абдикеев Н. М. Реинжиниринг бизнес-процессов. / Н. М. Абдикеев, Т. П. Данько, С. В. Ильдемов., А. Д. Киселев. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2005. – 592 с.

Прийнято до друку 28.08.2011

КРИЗОВІ ЯВИЩА ЯК ЗАГРОЗА ЕКОНОМІЧНІЙ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті приділено увагу кризовим явищам, виявленню змісту і глибинних причин кризи, її впливу на економічне і соціальне життя суспільства, пошуку можливих шляхів, рушійних сил виходу з неї. Розглянуто реструктуризацію кредиторської заборгованості як комплексу заходів, спрямованих на скорочення зобов'язань підприємства перед контрагентами, бюджетом, позабюджетними фондами. Сформовано авторське визначення поняття «кризи».

The article pays attention to the crisis, identifying the content and underlying causes of the crisis, its impact on economic and social life, finding possible ways and the driving force out of it. Restructuring of the accounts payable is considered as a set of measures directing on the reducing of the entrepreneurial liabilities before contracting, budget, extrabudgetary funds. The authorial determination of "crisis" is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зважаючи на важкі загальноекономічні умови в нашій державі на теперішньому етапі розвитку, досить значна частина вітчизняних підприємств мають проблеми з платоспроможністю, деякі з них стоять на межі банкрутства, а значна кількість вже збанкрутувала. Тому, безперечно, зростає актуальність цієї теми, а саме дослідження передумов фінансової кризи підприємства.

Криза зайняла своє певне місце в житті суспільства. На думку автора, неможливо знайти хоча б одну систему в природі, яка б розвивалася без періодичних потрясінь. Отже, їй властива неминучість і різноманітність. Криза на даний момент продовжується і прискорюється.

У період розбалансованості економічної системи, жорсткої конкуренції, динамічності та постійної непередбачуваності змін у середовищі функціонування суб'єктів господарювання питання економічної стабільності підприємства є як ніколи актуальним. Стабільний стан і криза виступають постійними антагонізмами в розвитку будь-якої системи [1, с.230–245].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми дослідження криз вивчали такі вчені-економісти: Дж. М. Кейнс, М. Кондратьєв, К. Маркс, П. Самуельсон, М. Туган-Барановський, Р. Дж. Хоутрі, Й. Шумпетер, Ш. Геффернан, К. П. Кіндлебергер, Ф. С. Мишкін, Д. Д. Сакс, А. Шварц, Г. Бірман, Р. Брейлі, В. М. Іванов, В. В. Ковальов, В. М. Матвєєва, Р. В. Уотермен, Е. А. Уткін, Дж. Фіннерті, С. Шмідт, О. І. Барановський, В. Гаєць, А. І. Ковальов, А. А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Фінансова криза – це дуже серйозна соціально-економічна проблема сучасності. Незважаючи на масштаби наукових розробок досі погляди економістів щодо визначення цього явища, його природи, причин і механізмів прояву різняться. У сучасних умовах ще не сформована єдина концепція розуміння та методологічного дослідження кризових явищ.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення кризових явищ як загрози економічній стабільності підприємств, а також прогнозування та контроль за негативними соціально-економічними наслідками криз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «криза» найтісніше пов'язане із поняттям «ризик», що впливає на методологію розробки будь-якого управлінського рішення. Ризик втрачає свій сенс, якщо з нього буде «відкинуто» чекання кризи, а як наслідок –

стануть несподіваними і від цього ще більш важкими не лише кризові ситуації, а й цілком звичайні помилки. Необхідно об'єктивно підходити до виявлення змісту і глибинних причин кризи, її впливу на економічне і соціальне життя суспільства, пошуку можливих шляхів, рушійних сил виходу з неї. Такий висновок свідчить, що необхідно шукати нові підходи щодо визначення факторів, які зумовлюють кризові ситуації, шляхів і методів їх передбачення і подолання, шукати нові підходи і методи управління підприємством в умовах кризи.

Поняття «криза» має багато рівнів і трактувань. Поняття «криза» походить від грецького слова «crisis», що означає «вирок, рішення по якому-небудь питанню, або в сумнівній ситуації». Також може означати «вихід, рішення конфлікту». Але сучасне значення слова найбільш часте застосування знаходить у Гіппократа й лікарів: і криза означає вирішальну фазу розвитку хвороби. У цьому змісті йдеться про «crisis» тоді, коли хвороба підсилює інтенсивність або переходить в іншу хворобу, або взагалі закінчується смертю.

На сучасному етапі в умовах фінансово-економічної кризи в Україні та в усьому світі підприємствам необхідна правильна та скоординована робота, яка повинна скерувати всі свої зусилля на виведення підприємства з цього стану. Однак у сучасній науково-економічній літературі існує велика кількість суперечливих поглядів щодо визначення сутності поняття «криза». При цьому управління і застосування антикризових заходів вимагає чіткого уявлення про економічний зміст та особливості виникнення кризового стану. Саме тому виникає необхідність уточнення поняття «криза».

Поняття «криза» (від грецького krisis – поворотний пункт, рішення) – це різкий крутий перелам, скрутне становище [2, с.713–714]. Незважаючи на це, у процесі розвитку наукових досліджень поняття «криза» набуло більш глибокого змістовного значення. Так, на сьогоднішній день існує велика кількість суджень різних науковців з приводу визначення поняття «криза».

Розглядаючи це питання, потрібно враховувати передусім, здавалося б, найпростіше: кризу не можна зрозуміти, користуючись методом точкового визначення. Криза – це певний перехідний стан економіки, розвитку суспільства загалом. Криза завжди протяжна у своєму часовому вимірі, криза – це фаза конкретного циклу, функцією якої є, з одного боку, виявлення і демонтаж старого, віджилого, неадекватного, а з іншого – створення передумов утвердженню нового, надання шансу і перспективному сильнішому. Криза реалізує себе як необхідна ланка економічного оновлення, інструмент формування нової, вищої (порівняно з попереднім розвитком) системи структурних зв'язків, одна з найважливіших умов самовдосконалення суспільного (економічного) процесу. У табл. 1 наведено різні визначення цього поняття.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення поняття «криза»

Автор	Визначення поняття «криза»
Л. Бартон [3, с.2]	Це широкомасштабна, непередбачена подія, яка веде до потенційно негативних результатів. Ця подія та її наслідки можуть завдавати серйозної шкоди усій організації: працівникам, продукції, зв'язкам, фінансам та репутації.
К. Херман [4, 72–73]	Це несподівана і непередбачувана ситуація, яка загрожує пріоритетними цілями організації при обмеженому часі для прийняття рішень.
А.М. Єсакова [5, с.37–40]	«...будь-яке відхилення від стану рівноваги, будь-яке обурення зовнішнього і внутрішнього середовища фірми».
А. І. Ковальов [6, с.53]	Кризи – це не лише руйнівні зміни, їх наслідки призводять і до якісних змін соціально-економічної системи.
На думку автора	Криза – це негативне явище, яке зумовлено впливом зовнішніх або внутрішніх чинників, що призводять до відхилення від рівноважного стану, яке досягло крайньої точки рівноважної зони.

Криза є руйнівною силою, яка призводить до переходу соціально-економічної системи в інший, новий стан. Чимало авторів, що аналізують проблему криз, наголошують, що всі кризові ситуації мають схожі характеристики. Вони проявляються у виникненні проблем великої важливості або наявності небезпеки серйозних наслідків для бізнесу, різкому зростанні ризику для організації, швидкому і непередбачуваному розвитку ситуації, хаотичному характері подій та потребі в застосуванні нестандартних методів менеджменту. Крім того, всі фінансові кризи на підприємстві характеризують такими параметрами, як джерела виникнення, види криз та стадії їх розвитку, ідентифікація яких дає змогу влучно діагностувати фінансову неспроможність підприємства і надійно обрати найефективнішу комбінацію санаційних заходів.

Останнім часом поширена думка, що підприємство не може розпізнати явища, які швидко розвиваються, до того часу, поки вони не стануть масовими. Тільки тоді, коли зміни в зовнішньому середовищі загрожують існуванню підприємства і воно знаходиться в скрутному становищі, це починає сприйматися як ознака того, що підприємство справді потрапило в кризові умови. Огляд економічної періодики та аналіз реальної економічної ситуації на Україні та за кордоном показують, що кризові ситуації частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів.

З поняттям кризи асоціюються такі близькі їй за змістом поняття: катастрофа, конфлікт, стихійне лихо, а також нестабільна, надзвичайна чи екстремальна ситуація. Проте загальне, що їх об'єднує, це – несподіваність, раптовість, високий рівень загрози життєво важливим інтересам підприємства і нестача часу для прийняття відповідних заходів.

Доцільно було б виділити, на думку автора, такі моменти, які підсилюють кризову ситуацію: дефіцит часу для осіб, що приймають рішення з метою забезпечення стабільності на підприємстві; існування небезпеки, яка загрожує найбільш важливим цілям організації.

У ринкових умовах функціонування, швидких темпах технічного розвитку, насиченості ринків, нестабільності політичної ситуації, кризи в діяльності підприємств стають постійними та неминучими явищами.

У статті Н. О. Шпака [7, с.248–253] підкреслюється, що економічну стабільність підприємства доцільно розглядати як здатність його в нестабільних умовах середовища ефективно здійснювати виробничо-господарську діяльність, формувати якісний стратегічний потенціал, підтримувати заданий рівень конкурентоспроможності та результативності у довгостроковій перспективі з економічною вигодою та фінансовою незалежністю для підприємства. У широкому розумінні, це надійність всієї системи, спроможність навіть у разі зміни внутрішніх та зовнішніх умов ефективно адаптуватися, підтримувати існуючий рівень основних параметрів і забезпечувати постійний розвиток. Інакше кажучи, це своєрідний «імунітет» підприємства від різного роду криз та невизначеностей.

Узагальнення літературних джерел та власні дослідження дають підстави стверджувати, що наслідки фінансових криз та кризових явищ для підприємства доцільно розподілити на: фінансово-економічні, адміністративно-організаційні, виробничо-технологічні, ресурсні, ринкові та соціально-психологічні, які представлено в табл. 2.

Таблиця 2

Характеристика наслідків кризи для підприємства

№	Наслідки	Зміст та характеристика наслідків
1	2	3
1	Фінансово-економічні	– зниження показників ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності, майнового стану та рентабельності; – зменшення інвестиційного потенціалу; – загроза ліквідації; незбалансованість інших фінансово-економічних показників діяльності підприємства тощо.
2	Адміністративно-організаційні	– централізація чи децентралізація управління; – зміна організаційної структури підприємства; – вимушене посилення контролю; – зниження ефективності апарату управління;

1	2	3
		– вимушені корективи в стратегічному плануванні; – необхідність приймати нестандартні управлінські рішення тощо.
3	Виробничо-технологічні	– збої у виробничому циклі; – вимушеність оперативних нововведень та технічного оновлення; – необхідність переорієнтації на іншу технологію виробництва (наприклад, з великосерійного виробництва на малосерійне); – збільшення обсягів браку виготовленої продукції тощо.
4	Ресурсні	– збої в процесах постачання, сировинно-матеріальному забезпеченні; – зміни у комунікаційних процесах; – плинність кадрів тощо.
5	Ринкові	– збої в процесах «постачання – збут»; – зменшення ринкової частки та зміна кон'юнктури ринку; – послаблення рівня конкурентоспроможності; – зміни у рекламно-маркетинговій політиці; – зменшення кількості закордонних контрагентів тощо.
6	Соціально-психологічні	– зміни у політиці мотивування працівників; – «пригнічення» або навпаки – активізація соціальної відповідальності; – нестабільність соціально-психологічного клімату тощо.

Автор вважає за потрібне розуміти, що кризи мають потенціал не лише відділяти минуле організації від її майбутнього, заміщувати безпеку небезпекою, відмежовувати ефективних керівників від неефективних, але й водночас замінювати рутину творчістю та переорієнтовувати підприємство від лінії діяльності «бізнес – як зазвичай» до вагомих змін. Саме тому недоцільно розглядати кризу підприємства винятково з негативного погляду її руйнівного характеру, оскільки це можливості здобуття досвіду, мобілізації зусиль щодо впровадження змін, виявлення того, що в нормальній ситуації є завуальованим, раціоналізації використання ресурсів, підвищення ефективності нових ідей, професійної ініціативи, нестандартних рішень.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи все вищенаведене щодо виникнення і поглиблення кризи, можна зробити висновок, наскільки руйнівним, непередбачуваним та складним може бути її вплив не лише на суб'єкт господарювання, а й на економіку загалом.

Отже, підприємствам з метою забезпечення власної економічної стабільності, як запоруки подальшого успішного функціонування, доцільно приділяти достатньо уваги прогнозуванню можливих загроз, діагностиці криз і кризових явищ та застосуванню системи раннього попереджування та реагування. Усі ці заходи можна назвати «стабілізаційною програмою» спрямованою на відновлення платоспроможності підприємства. Якщо стратегічні дії в такі важкі часи, як криза будуть правильно коригуватися, то кожного з нас чекає позитивний результат. Якщо на підприємстві помічається формування стійкої тенденції руху поточних витрат у бік збільшення, а норми прибутку і обсягу – у бік зменшення, така ситуація говорить про зародження кризи та її зовнішній прояв. Відомо, що коли кризу не припинити, відбудеться її подальше поглиблення, яке буде характеризуватись значним погіршенням усіх показників стану підприємства, а це призведе, в свою чергу, до поступової втрати власного капіталу і виникнення дефіциту фінансових ресурсів для розрахунку за зобов'язаннями. Продовжити життєдіяльність підприємства, забезпечити його відродження на тому самому чи вищому рівні організації та ефективності можливо лише завдяки подоланню кризи. Сам процес її подолання буде складним. Але складно – не означає неможливо. Від прийнятих у цей момент рішень і виконуваних дій залежить, чи виживе підприємство й з якими результатами воно вийде з економічного безладдя. Багато підприємств вирішують це питання спробою просто перечекати кризу, відкладаючи плани з розвитку і виправдовуючи бездіяльність несприятливими умовами, а це як наслідок – прямий шлях до банкрутства. На думку автора, маючи за мету вжиття антикризових заходів, потрібно визначити глибину економічної кризи,

тобто фінансовий стан: рівень неплатоспроможності та рівень кредиторської заборгованості. Якщо дослідити причини погіршення фінансового стану підприємства, то підвищення кредиторської заборгованості займає вагоме місце серед чинників негативного впливу на стан підприємства. Для того щоб провести процес оздоровлення фінансового стану підприємства необхідно розробити конкретну програму щодо виходу з економічної кризи. Програма повинна полягати в глибокому аналізі фінансово-економічного стану підприємства, і на основі проведеного аналізу необхідно вжити ефективні заходи як оперативного, так і стратегічного спрямування. Така програма повинна розроблятися для кожного підприємства, виходячи зі специфіки його діяльності. Кризові ситуації в діяльності підприємств не виникають раптово, вони мають на це свої причини, які приховані в самому ринковому господарстві, викликані постійною зміною ринкових орієнтацій споживачів, необхідністю постійного коригування основних елементів підприємства тощо. Також, суттєвим фактором є несприятливий вплив зовнішнього оточення. Існує думка, що одним із основних інструментів, що застосовуються у компаніях в кризових умовах є нормування всіх статей затрат і жорсткий контроль за виконанням встановлених нормативів. Але це не єдині важелі, які допоможуть привести фінансовий стан підприємства до норми та вивести його із фінансової кризи. На думку автора, з цією проблемою допоможе впоратися реструктуризація кредиторської заборгованості. Це – комплекс заходів, спрямованих на скорочення зобов'язань підприємства перед контрагентами, бюджетом, позабюджетними фондами.

На сьогоднішній день міжнародна практика та досвід проведення реструктуризації в Україні свідчать про те, що реструктуризація – це одне з найскладніших та важливіших управлінських завдань в антикризовому управлінні підприємством. Цей процес має враховувати безліч обмежень і специфіку того підприємства, у якому він проводиться. А проводити його потрібно маючи чіткі цілі, концепцію реструктуризації, розуміння кожного з його етапів і методів, за допомогою яких необхідно діяти. Підприємство зможе досягти стабілізації фінансового положення на деякий час, запровадивши процес реструктуризації. Для позитивного результату цього процесу повинна відбутись зміна графіка платежів по кредитах, збільшення терміну реалізації кредитних зобов'язань, зміна розмірів відсотків, звільнення від сплати пені, штрафів тощо. Використання цих положень дасть змогу нормалізувати діяльність підприємства.

Підсумовуючи все вищесказане, можна дійти висновку, що лише завдяки узгодженим управлінським рішенням та антикризовим заходам, підприємство зможе скоротити і оптимізувати свої витрати, зменшити кредиторську заборгованість, привести до норми платоспроможність, і загалом, зменшити вплив кризи на фінансовий стан підприємства.

Список використаної літератури

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: [навч. посіб.] / В. О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 504 с.
2. Большой энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров [в 2-х т., т. 1] / – Москва: Сов. энциклопедия, 1991. – 863 с.
3. Barton L. Crisis in organizations: Managing and Communicating in the Heat of Chaos. Cincinnati / L. Barton. – Ohio: South-Western, 1993. – 230 p.
4. Forgue B. Nouvelles approches de la gestion des crises / B. Forgue // Rev francaise de gestion. Paris. – 1996. – № 108. – P. 72–73.
5. Есакова А. М. Место антикризисного управления в общей стратегии фирмы: сб. мат. всерос. научно-практ. конф. [«Проблемы и опыт антикризисного управления»] / А. М. Есакова. – Пенза, 2001. – С 37–40.
6. Проблеми кон'юнктурних досліджень ринків товарів та послуг в Україні: [монографія] / під наук. кер. д. е. н., проф. А. І. Ковальова. – Одеса, 2010. – 266 с.
7. Шпак Н. О. Економічна стабільність підприємства: сутність та її складові: зб. наук.-техн. праць // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України / Н. О. Шпак, М. І. Романишин – Львів, РВВ НЛТУ України– 2009. – Вип. 19.10. – С. 248–253.

Прийнято до друку 19.03.2012

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ У ГАЛУЗІ ЗВ'ЯЗКУ

Розглянуто і проаналізовано основні тенденції інноваційного управління сучасним розвитком галузі зв'язку в Україні. Визначено сучасні тенденції інноваційного управління соціально-економічним розвитком підприємств у галузі зв'язку. Проаналізовано основні цілі інноваційного управління соціально-економічним розвитком підприємств.

The basic tendencies of innovative management to the development of industry of connection in Ukraine are reviewed and analyzed. The modern tendencies of innovative management socio-economic development of enterprises in industry of connection are determined. Primary purposes of innovative management socio-economic development of enterprises are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні Україна здійснює велику кількість реформ шляхом використання інформації, інформаційно-комунікаційних технологій і сучасних знань у політичній, економічній та соціальній сферах. Зазначені реформи вимагають одночасного реформування методів управління у відповідних сферах. Побудова суспільства, зорієнтованого на інтереси людей та розвиток інформаційного суспільства, – один з головних пріоритетів України. Важливу роль у його формуванні відіграє саме розвиток підприємств у галузі зв'язку. За роки незалежності галузь зв'язку стала потужною інфраструктурою і довела свою здатність ефективно та прибутково працювати. З року в рік зростають обсяги послуг, що надаються. За рахунок власних коштів підприємств і кредитних ресурсів, у тому числі й міжнародних інвестицій, вводяться в дію нові потужності. Таким чином, інноваційне управління створює можливості інтеграції підприємств у світові інформаційно-телекомунікаційні мережі, що надалі сприятиме активному інвестуванню в цю прибуткову галузь народного господарства України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням сучасних проблем галузі зв'язку України займається чимало вітчизняних учених, найвідоміші з яких: Д. І. Олійник, В. М. Орлов, О. С. Редькін, Є. М. Стрельчук, В. М. Гранатуров та ін. Це свідчить про актуальність та наявність значного інтересу до функціонування цієї галузі, а також про необхідність виявлення та детального дослідження сучасних напрямків і перспектив її розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій з цієї проблеми, основні тенденції, цілі та найбільш ефективні методи інноваційного управління соціально-економічним розвитком підприємств в галузі зв'язку не висвітлено у економічній літературі належним чином.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення основних тенденцій інноваційного управління соціально-економічним розвитком підприємств в галузі зв'язку, його основні напрямки і цілі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення сучасної динамічної ринкової економіки з механізмом саморегуляції неможливе без надійної системи зв'язку і телекомунікацій, яка є важливим чинником інвестиційного клімату і неодмінною умовою розвитку бізнесу. Сучасний стан світового ринку послуг зв'язку характеризується глибокими структурними зрушеннями. Комп'ютеризація телекомунікаційного устаткування відбувається паралельно з процесами приватизації національних систем зв'язку, появою на ринку великих фірм – операторів, що призводить до посилення конкурентної боротьби. У результаті

знижуються розцінки на телекомунікаційні послуги, розширюється їх асортимент, а користувачі мають можливість вибору. Більшість промислово розвинених країн інтенсивно переходять на цифровий стандарт зв'язку, який дозволяє миттєво передавати колосальні обсяги інформації з високою мірою захисту її змісту. У світових телекомунікаціях виразно виявляється тенденція розвитку повносервісних мереж, побудованих на базі технології комутації пакетів послуг [1, с.9]. У кожній країні управління телекомунікаційною галуззю має свою специфіку. Проте поява цифрових технологій і масове впровадження послуг за поданням доступу в мережу Інтернет привели до того, що сьогодні практично будь-який оператор зв'язку працює не лише на локальному (регіональному або загальнонаціональному), але і на світовому ринку телекомунікаційних послуг. Таким чином, основні світові тенденції інноваційного управління соціально-економічним розвитком пов'язані з:

1. Розвитком новітніх технологій. Поява цифрових технологій сприяла радикальним змінам в телекомунікаційній галузі. Послуги традиційного голосового зв'язку почали витіснятися інтерактивними послугами, такими як Інтернет, передача даних, мобільний зв'язок.
2. Демонізацією ринків. Історично галузь зв'язку в будь-якій країні функціонувала як природна монополія, що було обумовлене високим рівнем витрат за поданням доступу до телефонної мережі і надання телеграфних послуг. У той же час соціальна значущість названих послуг не дозволяла встановлювати тарифи на рівні, що забезпечує прибуток, і, отже, державне регулювання було необхідним.
3. Спрощенням порядку видачі ліцензій на надання відповідних послуг, що буде сприяти бурхливому зростанню числа конкуруючих операторів стільникового зв'язку і провайдерів послуг з доступу в Інтернет і передачі даних. Спрощення порядку ліцензування нових операторів зв'язку привело до того, що галузеві монополії самі стали надавати нові послуги. У результаті довелося освоювати досі незнайому конкурентну сферу і поступитися частиною ринку не лише новітніх, але і традиційних послуг альтернативним операторам. Необхідно відмітити, що природними монополіями значної частини ринку не означає поступового зникнення потреби в послугах традиційного дрого зв'язку. Мобільний зв'язок і Інтернет не є альтернативою традиційним послугам, а тільки доповнюють їх. Незважаючи на бурхливий розвиток новітніх технологій і видів телекомунікаційних послуг, традиційний голосовий зв'язок залишається затребуваною послугою, що приносить дохід.
4. Лібералізацією тарифів. Останні роки в розвинених країнах супроводжуються різкими якісними зрушеннями в системі регулювання тарифів на послуги традиційного голосового зв'язку. Сьогодні найбільш популярні методи так званого «мотиваційного регулювання», що спрямовані на зниження витрат монополістів. У їх числі можна назвати: а) встановлювана місцевою владою межа цін на традиційні послуги; б) соціальні програми з подання доступу до телефонної мережі і мережі Інтернет споживачам із низькими доходами; в) створення фондів універсальних послуг, до яких роблять внески всі оператори, що працюють через мережу загального користування; г) глобалізація національних ринків послуг зв'язку.

Якщо раніше діяльність національного оператора-монополіста була обмежена межами власної країни, то тепер найбільші телефонні компанії надають послуги і за кордоном [2, с.94]. Злиття і поглинання телекомунікацій мали неоднозначні наслідки. З одного боку, глобалізація ринків послуг зв'язку неминуче призводить до змін в управлінні капіталом операторів, з іншого – злиття сприяло тому, що компанії-«поглиначі» емітували надто багато облігацій для фінансування поглинань, що призвело до зниження кредитних рейтингів багатьох із них і негативно позначилося на фондовому ринку. Окрім цього, однією з основних цілей сучасного інноваційного управління соціально-економічним розвитком підприємств у галузі зв'язку є формування в країні єдиного інформаційного простору як одного із етапів переходу до інформаційного суспільства, що забезпечує створення умов для підвищення ефективності функціонування економіки, державного і місцевого управління, забезпечення прав на вільний пошук, передачу, поширення інформації про стан економічного і соціального розвитку суспільства.

За допомогою методів інноваційного управління держава стимулює розвиток пріоритетних галузей, регулює виробництво певних видів товарів, стимулює розвиток науки і техніки, інвестиційну діяльність, що, у свою чергу, надає можливість розвитку підприємницьких структур і окремих суб'єктів господарської діяльності (хоча в умовах України цей механізм далекий від досконалості) [3, с.1].

Основні проблеми інноваційного управління на рівні підприємства такі: скорочення затрат на інновації, що спричинене практично повною відсутністю інвестицій не тільки на наукову сферу, але й на технічне переоснащення виробництва і продукції; зростання темпів відставання від свого рівня науково-технічного прогресу в широкому спектрі якісних параметрів розвитку техніки; різке скорочення чисельності науково-дослідних груп кооперативів, шкіл та інститутів; відсутність гнучкості у роботі існуючих матеріально-технічних, виробничо-економічних і соціально-організаційних структур; надмірна тривалість інноваційних процесів у часі (особливо на заключній стадії життєвого циклу інновацій); обмеження розповсюдження інновацій (введення на одному – двох підприємствах); надзвичайно низька питома вага радикальних інновацій у загальному обсязі; практично повне припинення інноваційної підтримки програм технічного переоснащення і модернізації виробництва за останні майже 10 років, розпад галузевої академічної і вузівської науки, відсутність ефективної промислової і науково-технічної політики, що поставило першочергову проблему фактичного виживання наукомісткого сектора.

Вирішити основні проблеми інноваційного управління дозволяє використання найсучасніших методів та підходів. Сучасні методи інноваційного управління передбачають проведення планово-дослідницьких робіт, що передують соціально-економічному розвитку. Вони стимулюють розвиток певних галузей, регіонів, видів діяльності, що, у свою чергу, зумовлює розробку новацій різного рівня й інноваційний шлях розвитку в цілому. Сучасні методи управління здійснюють регулюючий вплив через правове регламентування конкретних видів діяльності, систему державних стандартів і методів прямого адміністрування. Наприклад, система жорстких стандартів якості товарів дає поштовх розвитку фірм, що спеціалізуються на їх сертифікації.

Методи соціального регулювання впливають на розвиток ринку певних видів товарів через суспільні рухи та недержавні організації. Цей вплив може як стимулювати розвиток, так і протидіяти йому. Серед усіх методів провідна роль належить економічним, вплив яких може бути як прямим, так і опосередкованим. Однак в умовах нашої держави не можна нехтувати й адміністративними методами, вплив яких все ще досить помітний. Слід зазначити, що єдиної думки щодо необхідності втручання держави в систему вільних ринків не існує, ряд фахівців вважає, що сама система здатна координувати економічну діяльність без примусу і регулювання, а інноваційний розвиток є процесом, що само організується [4, с.11].

У той же час багато вчених і фахівців-практиків відзначають прямі порушення функціонування ринкового механізму, що формуються в результаті дії зовнішніх чинників. Звідси випливає, що тільки ринкові регулятори не здатні вирішити багатьох з існуючих економічних проблем, а тому необхідне державне регулювання ринкових процесів, тим більше щодо забезпечення тривалого виживання і розвитку підприємницьких (господарських) структур.

Таким чином, макрорівень управління визначає поле інноваційної діяльності підприємницьких структур, окреслює його межі. Мікрорівень конкретизує варіанти дій окремих суб'єктів підприємницької (господарської) діяльності у пошуку шляхів розвитку ринкових можливостей, які засновуються на безупинній і послідовній розробці і виведенні на ринок різного роду новацій з метою забезпечення тривалого виживання і стійкого розвитку в конкурентному середовищі.

Сучасному суспільству притаманні об'єктивні економічні інтереси, використання яких має велике значення для прискорення інтенсифікації народного господарства. Вони широко використовуються в процесі управління виробництвом, розподілі суспільного продукту і національного доходу на основі державних цільових комплексних програм економічного і соціального розвитку та економічних стимулів.

Управління соціально-економічним розвитком підприємств у галузі зв'язку покликане поєднати інтереси суспільства, підрозділу виробництва та особисті інтереси працівника; забезпечувати точне врахування всіх інтересів з метою їх оптимального поєднання для збільшення обсягів продукції та покращення її якості, росту прибутку і заробітної плати, підвищення ефективності виробництва. Свідоме використання в процесі управління об'єктивних економічних ринкових законів і економічних інтересів шляхом оцінки якості праці за кінцевими результатами, матеріального стимулювання виробництва на всіх рівнях народного господарства і є економічними методами державного управління. Розподіл функцій державного і господарського управління диктує формування та розробку адекватних ринку методів управління: укладення контрактів на забезпечення державних потреб у продукції, управління державною часткою (пакетами акцій), делегування повноважень щодо управління власністю, вплив на кадрову політику тощо [1, с.7].

Крім того, сучасне інноваційне управління характеризують такі чинники:

1. Переважання стратегічної спрямованості. Інноваційне управління має формувати умови для створення і збереження тривалих конкурентних переваг підприємства. А це вимагає прогнозування розвитку ринкової ситуації у довгостроковому періоді.
2. Орієнтація на потреби ринку. Розроблення і впровадження інновацій буде доцільним за умови, що вони внесуть у товар чи послугу (прямо чи опосередковано, у даний момент чи у перспективі) те, що вигідно відрізнятиме його від аналогічних товарів конкурентів, тобто створять йому конкурентні переваги.
3. Цілеспрямованість. Будь-які інноваційні зміни на підприємстві слід здійснювати з певною метою. Мету визначає вище керівництво як бажану модель стану підприємства у майбутньому, можливість досягнення якої оцінюється з урахуванням різних внутрішніх чинників (особистих якостей працівників підприємства, рівня професіоналізму, співвідношення мотивів і стимулів тощо) і чинників зовнішнього середовища, що встановлює ресурсні та інституційні обмеження, за яких можливе досягнення цілі, або вказує засоби її досягнення.
4. Комплексність. Цей принцип вказує на необхідність залучення у процес розроблення інновацій усіх внутрішніх елементів підприємства. Це пов'язано з функціонуванням підприємства як інтегрованого механізму, зміна однієї частини якого обов'язково спричинить зміни в одному чи декількох інших елементах, причому не завжди у бажаному напрямі.
5. Планомірність. Комплексність при плануванні інновацій передбачає систему координації всіх планів підприємства, незалежно від їх функціональної належності та цільової спрямованості, рівня розроблення та застосування. Планування інновації має відбуватися з урахуванням цільових завдань різних інновацій, відмінностей у стадіях створення та впровадження інновацій, відмінностей залучення у ці процеси різних служб підприємства.

Таким чином, інноваційне управління на підприємстві відповідає основним сучасним вимогам, якщо вирішені такі завдання [5, с.39]:

- створення загальнодержавної автоматизованої інформаційної системи, формування єдиного національного інформаційного ресурсу та інфраструктури, що забезпечують автоматизовану інформаційну взаємодію систем різних рівнів із виходом до глобальних міжнародних інформаційних мереж, а також реалізацію прав громадян і юридичних осіб на вільне отримання відкритої інформації з цієї системи;
- створення і розвиток експортно-орієнтованої галузі інформаційних технологій (ІТ-індустрії), розробка передових інформаційних технологій у рамках відповідних державних науково-технічних програм, створення за єдиними принципами автоматизованих інформаційних систем в різних секторах економіки і державному управлінні, а також розробка механізмів зі стимулювання виходу цих розробок на світові ринки;
- розвиток телекомунікаційної інфраструктури і створення пунктів доступу до відкритих інформаційних систем;
- створення умов для вдосконалення діяльності державних органів і органів місцевого управління і підвищення ефективності їх роботи з управління соціально-економічними

процесами за рахунок створення автоматизованих інформаційно-аналітичних систем, що забезпечують формування інформаційних ресурсів, у першу чергу, інформаційних ресурсів, що мають державне значення, необхідних для оперативного прийняття рішень на відповідних рівнях;

- розвиток процесів інформатизації в секторі реальної економіки, у тому числі створення системи електронної торгівлі і логістики (активізація впровадження і поширення інформаційно-телекомунікаційних технологій для забезпечення прискореного розвитку конкурентоздатного виробництва товарів і послуг, оптимізації потоків товару, зорієнтованих на внутрішні і зовнішні ринки);
- розвиток системи підготовки і перепідготовки фахівців з інформаційно-телекомунікаційних технологій і кваліфікованих користувачів (формування професійних освітніх програм, створення для їх реалізації апаратних і програмних засобів, у тому числі і системи дистанційного навчання);
- сприяння розвитку культури і засобів масової інформації за допомогою впровадження інформаційно-телекомунікаційних технологій (створення умов для пропаганди досягнень культури як в країні, так і за кордоном шляхом формування інформаційних ресурсів провідних бібліотек, ресурсів культурологічного профілю і представлення їх в національному секторі Інтернет);
- вдосконалення системи інформаційної безпеки країни (створення нових засобів захисту інформації, а також розробка нормативно-методичних матеріалів і типових комплексних рішень, спрямованих на забезпечення інформаційної безпеки).

Висновки і перспективи подальших розробок. Зважаючи на вищенаведене, можна зробити такий висновок: функціонування інфраструктури суспільства на сучасному рівні розвитку є неможливим без використання засобів зв'язку, які дозволяють оперативно і своєчасно вирішувати всі існуючі проблеми в різних галузях соціально-економічного розвитку держави. Саме тому доцільним є дослідження основних тенденцій управління соціально-економічним розвитком підприємств у галузі зв'язку, адже це дозволить визначити сучасний стан розвитку, виявити основні проблеми її функціонування та окреслити основні цілі інноваційного управління соціально-економічним розвитком підприємств та сучасні методи та підходи до управління. Ефективність методів управління залежить від їх мотиваційної спрямованості, системності та наявності механізму їх реалізації і передбачає кваліфіковану роботу з вивчення правового середовища, в якому працює організація, що забезпечуватиме її правову та економічну безпеку. Крім того, успішне управління залежить не тільки від технічного оснащення підприємства, наявності сучасних технологій, чітко поставленої системи контролю якості продукції, маркетингових досліджень ринкового середовища та послідовного впровадження концепції просування товарів на зарубіжні ринки, а й від кваліфікації співробітників підприємства, ефективного управління персоналом.

Список використаної літератури

1. Гребенніков В. О. Аналіз телекомунікацій ринку України за 2002-2006 роки / В. О. Гребенніков // Зв'язок. – 2008. – № 2. – С. 4–9.
2. Стеклов В. К. Основи управління мережами та послугами телекомунікацій. / В. К. Стеклов, Є. В. Кільчицький. – Київ: Техніка, 2002 – 407 с.
3. Закон України «Про телекомунікації» [в редакції закону №3205 VI від 07.04.2011] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1280-15>.
4. Гордеев Э. Н. Использование современных технологий в системах управления сетями / Э. Н. Гордеев // Электросвязь. – 1998. – № 7. – С.10–14.
5. Концепція розвитку телекомунікацій в Україні до 2010 року // Офіційний вісник України № 316-р від 21.06.2006. – Офіц. вид. – 2006. – № 23. – С. 39.

Прийнято до друку 21.02.2012

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ КОРПОРАЦІЙ В КОНТЕКСТІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті розглянуто передумови виникнення і сутність концепції сталого розвитку корпорацій, наведено складові сталого розвитку та охарактеризовано їх еволюцію, визначено критерії оцінки сталого розвитку, які можуть бути включені у звітність зі сталого розвитку та бути основою для формування фондових індексів.

Pre-conditions of origin and essence of conception of corporation's sustainability development are considered in the article, the constituents of sustainability development are resulted and described their evolution, the criteria of estimation of sustainability development are determined, it can be plugged in accounting from sustainability development and to be basis for forming of fund indexes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поняття «стійкий розвиток» у розвинених країнах міцно увійшло до корпоративної діяльності. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що провідні країни світу, а також передова частина країн з перехідною економікою узяли на себе значні міжнародні зобов'язання відповідно до «Йоханнесбурської декларації зі стійкого розвитку», схваленої на світовому Самміті 2002 року. Крім національних програм «стійкого розвитку» передова частина компаній розробляє і втілює власні корпоративні плани «стійкого розвитку». За останні 10–15 років корпоративна соціальна відповідальність як система управління стійким розвитком в постійному діалозі з суспільством в економічно розвинених країнах Північної Америки і Європейського Союзу, стала ключовою ідеологією бізнесу, основою соціального партнерства з владою усіх рівнів і цивільним суспільством [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Концепція сталого розвитку є новою управлінською парадигмою, теорія якої перебуває в стадії методологічного, методичного та емпіричного обґрунтування. В її становлення і розвиток внесли вклад закордонні науковці, практики і світові лідери, зокрема: А. Акпинар, М. Бакер, Дж. Бердсел, Ван дер Лаан, Ю. Винслав, А. Гор, М. Дженсен, К. Лодерер, М. Фрідман та інші. Оскільки теорія сталого розвитку є еволюційним продовженням концепції корпоративної соціальної відповідальності, то такий аспект теорії досліджували російські науковці, серед яких можна виділити А. Бухвалова, В. Ковальова, А. Костіна та інших. Вітчизняні науковці також досліджують теорію корпоративної соціальної відповідальності, зокрема найбільш вагомий внесок зроблено Т. Андрєєвою, О. Деніс, О. Дубовик, А. Кузнецовою, Є. Матвєєвим, О. Титаренко, Л. Савицькою, Т. Смовженко, І. Сторонянською, С. Шульц, Л. Юзик та іншими дослідниками.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною частиною у дослідженні концепції сталого розвитку є недостатнє теоретичне та методичне обґрунтування імплементації засад сталого розвитку в діяльність вітчизняних корпорацій та їх регламентація: відсутні нормативні документи – стандарти і принципи, відсутні оцінні критерії, немає фондового індексу, розробленого на засадах триєдиної концепції сталого розвитку, немає відповідної нефінансової звітності на відміну від закордонної практики.

Постановка завдання. Мета статті – на основі аналізу вітчизняної та закордонної спеціалізованої літератури надати теоретичне обґрунтування концепції сталого розвитку корпорацій та навести засади формування оцінних індикаторів для формування фондових індексів зі стійкого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна суспільної свідомості останніх років призвела до появи вдосконаленої парадигми сучасного стратегічного управління підприємством – такої, як сталий розвиток підприємства, стійке підприємство (Sustainable Enterprise) або корпоративна стійкість (Corporate Sustainability). Якщо раніше у класичній теорії фінансового менеджменту вважалося, що стійкий фінансовий стан підприємства та його майбутній розвиток залежать від збалансування трьох ключових критеріїв та дотримання встановлених нормативних значень – оптимальної структури капіталу (фінансова стійкість), достатнього обсягу готівкових коштів і робочого капіталу (ліквідність) та фінансової рентабельності (ефективність), то сучасна концепція сталого розвитку підприємства передбачає розширення кола формуючих чинників та включення до їх складу необхідних додаткових умов – соціальний розвиток та захист навколишнього середовища. Ці нові вимоги забезпечення стабільного розвитку виникли не одномоментно як данина моді, а з'явилися внаслідок еволюційних змін у суспільній свідомості та філософії ведення бізнесу. Початок зародження концепції дослідники вбачають у появі 60-80-х роках минулого століття так званого «зеленого руху», який ставив за мету суспільної та бізнесової діяльності захист навколишнього середовища. Поступово цей рух трансформувався у концепцію управління сучасною корпорацією, яка передбачає відповідальність бізнесу перед суспільством у вирішенні нагальних соціальних проблем та захисті навколишнього середовища (Corporate Social Responsibility – CSR). Втім, на цьому вдосконалення ідеології бізнесу не зупинилося, і вчені та практики почали розвивати ідею відповідальної корпоративної поведінки, яка трансформувалася у концепцію сталого розвитку підприємства. Зазначимо, що концепція стійкого розвитку вперше отримала широкий розголос у 1980 році у Всесвітній стратегії збереження природи, розробленої за ініціативою Програми ООН з охорони навколишнього середовища, Міжнародного союзу охорони навколишнього середовища і Всесвітнього фонду дикої природи. Всесвітня комісія з захисту навколишнього середовища і розвитку надала основну увагу необхідності «стійкого розвитку», при якому «задоволення потреб теперішнього часу не підриває здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [2]. Таке формулювання поняття «стійкий розвиток» зараз широко використовується як базове в багатьох країнах.

Під стійким (сталим) розвитком підприємства розуміють цілий комплекс чинників, які формують його імідж у бізнесовому середовищі та соціумі. У визначенні М. Томпсона «стійкість (сталість) підприємства – це створення економічного доходу через інноваційні рішення, які сприяють соціальному добробуту та захисту навколишнього середовища» [3]. Всесвітня комісія з захисту навколишнього середовища і розвитку визначає стійкий розвиток як такий, що дає можливість «задоволення потреб нинішнього покоління, без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [2]. Експерти Всесвітнього Банку визначили стійкий розвиток як процес управління сукупністю (портфелем) активів, направлений на збереження і розширення можливостей, що є у людей. Активи у даному визначенні включають не тільки традиційно підрахований фізичний капітал, але також природний і людський капітал. Щоб бути стійким, розвиток повинен забезпечити зростання або, принаймні, не зменшення – в часі всіх цих активів (і не тільки економічне зростання!) [2]. Фахівці Boston Consulting Group вважають, що викликом сьогодення для компаній є забезпечення стійкості створення довгострокової ринкової цінності [4]. Як узагальнююча концепція корпоративна стійкість є бізнесовим підходом, який створює довгострокову акціонерну цінність (long-term shareholder value) за рахунок можливостей і управління ризиками, які виникають в результаті економічного, соціального та екологічного розвитку.

Концепція стійкого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних аспектів діяльності: економічної, соціальної та екологічної – триєдина концепція стійкого розвитку (Triple Bottom Line – TBL). Як триєдина – Triple Bottom Line – концепція отримала назву вперше від Джона Елкінгтона (Elkington, 1994, 1997) [5]. Узгодження цих різних точок зору і їх переклад на мову конкретних заходів, що є засобами досягнення стійкого розвитку –

завдання величезної складності, оскільки всі три елементи стійкого розвитку повинні розглядатися збалансовано. Важливі також і механізми взаємодії цих трьох концепцій. Необхідність множинності цілей і задач пояснюється потребою в орієнтації фірми в довгостроковому періоді на задоволення запитів різних зацікавлених груп. Основна задача керівництва фірми – постановка цілей, що відповідають інтересам тих сторін, від яких залежить життєздатність фірми: її клієнтів, акціонерів, менеджерів, співробітників і суспільства в цілому [6]. Слід відмітити, що економічна складова триєдиної концепції у контексті сталого розвитку передбачає підтримку поступового стійкого росту частки ринку та обсягів реалізації продукції, які мають призвести і до зростання фінансових результатів, але за умов зниження витрат і не нанесення шкоди навколишньому середовищу. Вважається, що фінансовий результат має досягатися за умов скорочення шкідливого впливу результатів діяльності підприємства на навколишнє середовище, включаючи і людство як частину природи. Соціальна складова концепції передбачає низку заходів, пов'язаних із розвитком людського капіталу підприємства, збереженням його продуктивного потенціалу при наданні можливостей професійного розвитку та задоволення соціокультурних інтересів. Економічний і соціальний елементи, взаємодіючи один з одним, породжують такі нові задачі, як досягнення справедливості у розподілі доходів і вигод серед всіх зацікавлених осіб. В той же час взаємодія соціальних і екологічних чинників привела до появи ще одного чинника виробництва – соціального капіталу, який розглядається більш широко, ніж людський капітал, за рахунок включення ще й соціальних інтересів як стейкхолдерів першого кола, так і суспільства. Для збільшення ринкової цінності соціального капіталу мають бути здійснені відповідні інвестиції у соціальний розвиток. Екологічна складова стійкого розвитку передбачає забезпечення цілісності біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має підтримка життєздатності екосистем, на які чинить вплив діяльність підприємства, що впливає і на глобальну стабільність всієї біосфери. Отже, концепція сталого розвитку – це нова управлінська філософія, коли будь-яке управлінське рішення ухвалюється з урахуванням і економічного, і екологічного, і соціального ефектів.

Корпорації-лідери у впровадженні сталого розвитку досягають довгострокової цінності для акціонерів шляхом об'єднання стратегій та управління, яке використовує ринковий потенціал для підтримки стійкого росту обсягів реалізації продукції та послуг і, водночас, успішно знижує витрати та ризики. Якість стратегії та менеджменту підприємства і його доходи залежать від умілого поєднання можливостей та ризиків, що виникають у економічному та соціальному середовищі. Досягнення стійкості розвитку корпорацій можливе за умов адекватної відповіді на виклики у різних аспектах діяльності підприємства:

- 1) стратегія корпорації: об'єднання довгострокових економічних, соціальних аспектів та проблем захисту навколишнього середовища у бізнесовій стратегії при підтримці глобальної конкурентоспроможності та репутації бренду;
- 2) фінансові цілі: поєднання вимог акціонерів щодо збільшення фінансових результатів, довгострокового економічного зростання, відкритості у комунікаціях та прозорості і зрозумілості фінансової звітності;
- 3) політика по відношенню до клієнтів: заохочення лояльності клієнтів шляхом інноваційних інвестицій у клієнтський сервіс та підтримку зв'язків з клієнтами, які зосереджуються на технологіях і системах та дозволяють найбільш ефективно використовувати фінансові, природні і суспільні ресурси у тривалій перспективі;
- 4) корпоративне управління: підтримання високих стандартів корпоративного управління, орієнтованих і на стейкхолдерів, зокрема, впровадження кодексів корпоративної поведінки та оприлюднення звітів;
- 5) людський капітал: управління людськими ресурсами за умов забезпечення продуктивного потенціалу і задоволення працівників через різного роду програми навчання та створення адекватної системи заохочення.

Перехід до концепції стійкого розвитку вимагав поступової зміни у традиційних складових управління підприємством для забезпечення довгострокового створення цінності.

М. Томпсон вказує напрямки трансформації ключових аспектів стратегічного управління з традиційних до тих, які відповідають вимогам концепції стійкого розвитку (табл.1).

Таблиця 1

Складові традиційного управління корпорацією та управління, орієнтованого на сталий розвиток [3]

Традиційне управління	Управління, орієнтоване на сталий розвиток
Інновації (innovation)	Інновації для підтримки стійкого розвитку (sustainable innovation)
Управління брендом (brand management)	Бренд соціального капіталу (brand social equity)
Людський капітал (human capital)	Культура місії (Mission culture)
Корпоративне управління (corporate governance)	Управління репутацією з урахуванням інтересів всіх зацікавлених осіб (character-based governance)
Управління ризиком (risk management)	Управління ризиками та можливостями (risk & opportunity management)
Взаємовідносини з інвесторами та акціонерами (investor & shareholder relation)	Управління ефективністю з урахуванням трьох аспектів – соціального, екологічного та корпоративного управління (ESG engagement)

Оцінка змін у ключових елементах управління дозволяє побачити ті нові підходи, які змінюють традиційне уявлення про мету діяльності корпорацій та методи її досягнення. Слід зазначити, що на сьогодні корпорації, щоб відповідати умовам відповідальної поведінки за сталий розвиток, приділяють значну увагу корпоративній соціальній відповідальності (КСВ) і включають її елементи у формування та формулювання місії. Окрім включення у місію обов'язковими є інвестиції, які підтримують стійкий розвиток. Їх наявність свідчить про «зрілість культури» корпорації і виконання визначених у місії цілей. Важливим є зміщення акцентів з управління ризиками до управління можливостями, що також дає можливість корпорації бути стійкою за умов ситуацій нестабільності та невизначеності, зокрема, і кризових. Забезпечення стійкості також передбачає постійне проведення заходів на підтримання лояльності клієнтів, персоналу, акціонерів та суспільства. Культура місії передбачає більше уваги приділяти працівникам і персоналу, збільшуючи їх доходи у вигляді платні і премій та включення їх до числа осіб, які впливають на прийняття важливих рішень щодо управління корпорацією. Компанії-лідери у досягненні сталого розвитку відмічають, що такі заходи призводять до зростання оцінки акцій ринком, а отже, максимізують загальну доходність акціонерів. Зміна акцентів відбувається і у корпоративному управлінні, яке поступово відходить від моделі, орієнтованої переважно на акціонерів (Shareholders Model) до моделі, орієнтованої на широке коло зацікавлених осіб (Stakeholders Model). Всі ці зміни мають знайти відображення і у розробці нової політики щодо комунікацій з інвесторами, акціонерами, державою, суспільством та іншими ключовими стейкхолдерами. Експерти зазначають, що в умовах розвиненого ринку, коли мережа конкурентів значна і насичена, вибір засобів комунікації передбачає використання переваг іміджу компанії, тобто тих соціопсихологічних характеристик, які формують сприятливе відношення споживачів та інвесторів і загальне позитивне сприйняття компанії. Саме тому комунікації мають будуватися на зв'язках з усіма зацікавленими сторонами і при цьому мають доносити роботу корпорації зі створення її позитивного іміджу з урахуванням триєдиної концепції. Має здійснюватися об'єднання соціальних, екологічних і корпоративних заходів, які сприяють зростанню доходності інвестиційного портфелю. Також слід зазначити, що концепція стійкого розвитку є капіталостворюючою концепцією, прийнятною для інвестування. Об'єднання всіх аспектів діяльності корпорації, які відповідають концепції сталого розвитку, та їх реальне впровадження створюють вигоду як інвесторам, так і компанії, включаючи її акціонерів. Багаторічні дослідження науковців доказують, що повноаспектна імплементація концепції сталого розвитку призводить до створення довгострокової ринкової цінності корпорації, а отже, створює фінансову основу для досягнення основної цілі для акціонерів.

Оскільки все більше інвесторів бажають формувати свої портфелі, вкладаючи кошти в компанії, що демонструють успіхи у досягненні стійкого розвитку, то попит на акції таких компаній зростає. Два чинники підштовхують розвиток цієї тенденції. По-перше, концепція стійкого розвитку є привабливою для інвесторів, оскільки дозволяє максимізувати довгострокову акціонерну вартість (цінність). Враховуючи, що результативність діяльності корпорацій зі стійкого розвитку може бути фінансово виміряна, то це означає інвестиційну привабливість концепції. По-друге, компанії-лідери у досягненні сталого розвитку показують більш високі фінансові результати порівняно з ринковими індексами і кращі профілі «ризик – дохід». Все зростаюче коло інвесторів впевнені, що концепція стійкого розвитку є каталізатором для ведення якісного менеджменту, а отже, і фактором, що створює успіх.

Для здійснення правильних інвестицій приватним та інституціональним інвесторам потрібен глобальний, раціональний, гнучкий, послідовний та інвестиційний індекс, який дозволяє порівнювати інвестиції у різні компанії, зокрема і ті, що сповідують філософію стійкого розвитку. Їм потрібен незалежний надійний індекс як основа для створення фондів та деривативів, заснованих на компаніях стійкого розвитку. В цьому контексті науковці і практики зазначають, що для успішного впровадження та реалізації концепції сталого розвитку, яка є новітньою парадигмою, що знаходиться у стадії еволюції і ще не отримала стрункого теоретичного, методологічного та методичного підґрунтя, важливим є розробка оцінних індикаторів та індексів.

Початком роботи в цьому напрямку стало впровадження «м'якого» міжнародного стандарту Глобальної ініціативи зі звітності в області стійкого розвитку (Global Reporting Initiative – GRI) за принципом «триєдиного підсумку» (Triple Bottom Line): економіка компаній, екологія виробництва і соціальна політика, процесний стандарт розробки соціальних звітів AA1000.

Дослідники вказують, що на хвилі загальносвітової кампанії зі «стійкого розвитку» і повномасштабного впровадження корпоративної соціальної відповідальності, крім різних соціальних індексів, 8 вересня 1999 року за ініціативою бізнес-співтовариства був введений світовий фондовий індекс Доу-Джонса зі стійкого розвитку (Dow Jones Sustainability Index-DJSI). Цей індекс розраховується на основі великої кількості показників шляхом заповнення компаніями спеціальних щорічних анкет. У 2001 році впроваджено європейський індекс Доу-Джонса зі стійкого розвитку (DJSISTOXX). За методологією і практикою розрахунків він повністю аналогічний загальносвітовому. В даний час він розраховується для 600 європейських підприємств, 20% з яких склали у 2004 році групу лідерів: 167 компаній з 12 країн Європи [6].

На сьогодні запроваджено декілька індексів, які базуються на компаніях, що працюють на засадах соціальної корпоративної відповідальності та стійкого розвитку. До них відносяться наступні індекси: ASPI (Advanced Sustainable Performance Indices), Dow Jones STOXX Sustainable Indices: DJSI STOXX und DJSI EURO STOXX, Dow Jones Sustainable World Indices (DJSI World), SAM Sustainability Yearbook, NASDAQ OMX CRD Global Sustainability 50 Index, DAXglobal® Sarasin Sustainability Germany Index, FTSE4GOOD: Europe Index and Global Index, ECPI Ethical Indices: ECPI Ethical Index Global, ECPI Ethical Index Euro, ECPI Ethical Euro Tradable und ECPI Ethical Index.

Для включення у індекс компанії відбираються за різними критеріями (табл. 2).

Таблиця 2

Критерії оцінки стійкого розвитку корпорацій [7, с.5–32]

Аспекти оцінки	Критерії
1	2
Економічний	Кодекс поведінки/ Узгодженість/ Корупція та хабарництво
	Корпоративне управління
	Управління ризиками та антикризовий менеджмент
	Специфічні галузеві критерії
Екологічний	Звіти про захист навколишнього середовища
	Специфічні галузеві критерії

1	2
Соціальний	Корпорація як громадянин / Філантропія
	Індикатори стану захисту праці та соціального захисту працівників
	Розвиток людського капіталу
	Звіти про соціальну діяльність
	Здатність залучати і утримувати таланти
	Специфічні галузеві критерії

Коло критеріїв може бути розширене, доповнене в залежності від методики розробки індексів, проте з позиції корпорацій включення цих критеріїв до переліку оцінних дозволяє їм будувати свою стратегічну і операційну діяльність для досягнення позитивного впливу на позицію у рейтингу. Для корпорацій включення у індекси забезпечує фінансову оцінку їх стратегії сталого розвитку і управління можливостями, ризиками та витратами. Вимір результативності стратегії сталого розвитку вмотивовує корпорації на збільшення довгострокової цінності для акціонерів шляхом об'єднання соціальних, економічних та екологічних факторів у їх бізнесовій стратегії. Індекси забезпечують інвесторів і компанії для прийняття рішень інформацією щодо тенденцій і подій, які впливають на глобальний попит та пропозицію на продукції і сервіс з позиції стійкого розвитку. Це дає можливість будувати інвесторам і компаніям кращі інвестиційні та корпоративні стратегії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Концепція сталого розвитку корпорацій стає все більш домінуючою. Вона охоплює всі аспекти як бізнесової, так і суспільної діяльності. В сьогодишніх економічних умовах ключовим вибором корпорацій щодо створення цінності є підтримка стійкості, а стійке створення цінності є більш ніж пріоритетна ціль діяльності корпорацій – це імператив. Як управлінська парадигма сталий розвиток корпорацій базується на трьох складових – економічне зростання, соціальний розвиток, захист навколишнього середовища. Концепція стійкого розвитку є капіталостворюючою концепцією. Об'єднання всіх аспектів діяльності корпорації, які відповідають концепції сталого розвитку, та їх реальне впровадження створюють вигоду як інвесторам, так і компанії, включаючи її акціонерів. Для забезпечення інвесторів орієнтирами у прийнятті рішень запроваджено фондові індекси зі стійкого розвитку корпорацій. Подальші дослідження мають бути спрямовані на впровадження у вітчизняну практику міжнародного стандарту Глобальної ініціативи зі звітності в області стійкого розвитку (Global Reporting Initiative – GRI) за принципом «триєдиного підсумку» та розробку методичних засад для складання фінансової звітності і розробки оцінних критеріїв зі стійкого розвитку.

Список використаної літератури

1. Юзык Л. А. Концепция устойчивого развития социально-ориентированного предприятия [Электронный ресурс]: / Л. А. Юзык. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/manag>.
2. Сталий розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki>.
3. Thompson M. Cost effectiveness of CSR over time [Electronic source]: / M. Thompson // Global Ethics Forum. – July 2–3, 2009. – Geneva. – UNO. – Access: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov>.
4. Olsen E. Searching for Sustainability: Value Creation in an Era of Diminished Expectation: The Value Creators Report [Electronic source]: / E. Olsen, F. Plaschke, D. Stelter. – October, 2009. – Access: http://www.bcg.com/expertise_impact/Capabilities/Corporate_Finance.
5. Elkington J. Cannibals with Forks: The Triple Bottom Line of 21-st Century Business [Electronic source] / J. Elkington. – Capstone: Oxford, 1997. – Access: <http://appli6.hec.fr/amo>.
6. Костин А. Е. Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие: мировой опыт и концепция для РФ [Электронный ресурс]: / А. Костин. – Режим доступа: <http://www.csrjournal.com/lib/analyticarticle/748-korporativnaja-socialnaja>.
7. Shareholder Value: Principles, Declarations, and Actions / C. Loderer, L. Roth, U. Waelchli, P. Joerg // Financial Management. – Spring, 2010. – P. 5–32.

Прийнято до друку 23.11.2011

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРЕВАГИ

Досліджено різноманітні організаційні форми венчурного бізнесу, що застосовуються у світовій практиці, та їх роль в інноваційних та інвестиційних процесах. Розроблено й обґрунтовано класифікацію, яка базується на взаємодії малих та великих форм інноваційного бізнесу та пов'язана з формами фінансування венчурного бізнесу.

The various organizational forms of venture business, which are used in world practice, and their role in innovative and investment processes are investigated. The classification which is based on cooperation of small and large forms of innovative business and related to the forms of financing of venture business is worked out and theoretically substantiated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Притаманні венчурному бізнесу характеристики, такі як тісний зв'язок з інноваційною та науково-технічною діяльністю, невизначеність та великий ризик реалізації венчурних проектів, високий рівень витрат на управління та проведення попередніх досліджень тощо, обумовлюють деякі особливості в процесі його управління та створенні організаційних форм його функціонування. Від правильно обраних організаційної структури та форми фінансування залежить ефективність інноваційної діяльності.

Загальноприйнятої класифікації організаційних форм венчурного бізнесу сьогодні не існує. Це пов'язано з різноманіттям шляхів взаємодії великих та малих організаційних форм венчурного бізнесу, виникненням симбіозних форм, постійною їх трансформацією у процесі зміни ринкових умов, що ускладнює процес систематизації та чіткого виділення певних організаційних форм венчурного бізнесу. Крім того, організаційні форми венчурного бізнесу розглядаються відокремлено від форм його фінансування, що, на думку автора, не дає цілісної класифікації, яка б урахувала специфіку венчурного бізнесу, та дає однобічну характеристику організаційної структури венчурного підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема венчурного бізнесу останнім часом приділяється все більше уваги українських і російських учених, серед яких: Л. Л. Антонюк, В. О. Василенко, М. А. Йохна, О. О. Лапко, Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, В. В. Стадник, А. Т. Каржаув, В. О. Береговий, П. Г. Гулькін, А. А. Дагаєв. Проте питання, пов'язані з управлінням венчурним бізнесом, зокрема вивчення організаційних форм функціонування венчурного бізнесу та їх зв'язок з формами фінансування розкриті недостатньо й однобічно.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В основі класифікацій, які висвітлено в економічній літературі, лежать різні критерії, серед яких: рівень глибини наукових досліджень і радикальності інновацій, які розробляються та впроваджуються у венчурних структурах, джерела фінансування, ступінь ризикованості для венчурного інвестора, шляхи виділення венчурної структури зі структури самого підприємства тощо. Однак, на погляд автора, аналіз та дослідження організаційних форм венчурного бізнесу буде доцільно провести з позицій взаємодії великих та малих організаційних форм венчурного бізнесу, оскільки вони відіграють різні ролі та виконують різні функції в інноваційних та інвестиційних процесах. Особливу увагу при цьому необхідно приділити формам фінансування при різних варіантах взаємодії великих і малих організаційних форм.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження різноманітних організаційних форм венчурного бізнесу та їх класифікацій, що використовуються у вітчизняній та російській практиці. На основі проведеного дослідження автором буде запропонована власна класифікація організаційних форм венчурного бізнесу, що врахує особливості участі та взаємодії великих та малих організаційних форм, а також форм фінансування венчурного бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіка венчурного бізнесу впливає на створення організаційної структури венчурних підприємств, зокрема розробку та впровадження таких організаційних форм і форм фінансування, що забезпечать найбільш ефективну реалізацію інноваційних проектів в умовах суттєвої ринкової та фінансової невизначеності, високої капітало- та наукоємності. Розвиток венчурного підприємництва впливає на ринок венчурних ідей, де продавцями виступають їх автори, а покупцями – інвестори ризикового капіталу. Будова венчурного капіталу дуже складна за своєю структурою. Але при всьому розмаїтті обов'язкові дві складові: інноваційна фірма і фонд венчурного фінансування [1, с.131].

Вважається, що необхідною умовою для існування венчурної форми фінансування інноваційного проекту є відокремлення інноваційного проекту у вигляді спеціально створеної венчурної структури. Таким чином, на думку автора, організаційні форми та форми фінансування в організаційній структурі венчурного підприємства необхідно розглядати у тісному взаємозв'язку та взаємодії. У світовій практиці для реалізації механізмів венчурного фінансування використовуються різноманітні організаційні форми, кожна з яких має певні переваги в реалізації венчурних проектів. З метою аналізу особливостей організаційних форм венчурного бізнесу та їх класифікації, яка базуватиметься на взаємодії малих і великих підприємств, необхідно дослідити основні функції цих організаційних форм венчурного капіталу, проаналізувати їх взаємозв'язок та принципи взаємодії.

Особливе місце у функціонуванні венчурного капіталу займають великі та середні підприємства, перевагами яких є наявність значних фінансових ресурсів для самофінансування, більші можливості у залученні інвестиції з зовнішніх джерел, розвинена система збуту тощо. Найбільш успішні інновації народжуються та попадають на ринок завдяки зусиллям великих компаній. Традиційно великі підприємства, зокрема великі промислові корпорації в розвинених країнах, займають особливе місце у формуванні венчурних фондів, що забезпечують фінансову підтримку малих підприємств на ранніх стадіях функціонування та розвитку, а також безпосередньо беруть участь у створенні та фінансуванні малих венчурних фірм. Враховуючи тісний зв'язок та взаємний вплив між організаційними формами та формами фінансування венчурного бізнесу, доцільно систематизувати та виділити основні сучасні форми участі великих підприємств у венчурному фінансуванні, що використовуються в практиці розвинених країн. На погляд автора, побудована нижче класифікація найбільш повно розкриває взаємодію сучасних організаційних форм венчурного бізнесу, їх специфіку та пов'язані з ними форми фінансування:

1. Організаційно-фінансове забезпечення великими підприємствами створення малих венчурних структур з метою реалізації інноваційних проектів.

Така схема передбачає створення внутрішнього венчура для реалізації інноваційного проекту та може бути реалізована шляхом створення у власній структурі великого підприємства спеціального автономного чи напіваавтономного підрозділу (відділу, проектною групи), функціонування якого контролюватиметься керівництвом компанії та фінансування забезпечуватиметься з її загального бюджету. Вибір організаційної форми внутрішнього венчура залежить від розміру, організаційно-економічної форми, виду діяльності самого підприємства, а також від цілей, які ставляться при реалізації венчурного проекту. Іноді великі компанії створюють до декілька десятків внутрішніх венчурів («Ексон», «ІБМ», «Дженерал електрик»). Для створення внутрішнього венчура необхідні ідея нововведення, суспільна потреба в реалізації даної ідеї та венчурне фінансування з бюджету материнської компанії. Внутрішній венчур у вигляді підрозділу (відділу) підприємства може створюватися

на базі великого підприємства тимчасово, а в разі успішної реалізації венчурного проекту він може стати постійним підрозділом, а в деяких випадках, коли створена інновація не вписується в загальну концепцію функціонування підприємства, може виділитися в дочірню компанію або взагалі перетворитися на зовнішній венчур. Основною метою створення внутрішнього венчура є ефективна реалізація інноваційної складової проекту зі створення, освоєння і використання продуктових інновацій, що забезпечить підприємству оновлення номенклатури продукції або послуг, підвищення її якості та тим самим сприятиме підвищенню конкурентних переваг підприємства.

Основні функції, що виконує підприємство при такій організації венчурного фінансування, такі:

- фінансування внутрішнього венчура за рахунок коштів з загального бюджету підприємства;
- забезпечення матеріально-технічними ресурсами венчурного підрозділу (надання обладнання, оргтехніки тощо);
- надання приміщення;
- формування персоналу внутрішнього підрозділу з працівників підприємства, можливе залучення працівників зовні;
- в разі успішної реалізації венчурного проекту продуктова інновація, що була створена в рамках внутрішнього венчуру, реалізується через канали збуту підприємства.

У сучасних ринкових умовах дуже розповсюдженою формою організації венчурного фінансування є створення венчурних структур у вигляді дочірніх підприємств великими холдинговими структурами, що забезпечує оптимізацію перерозподілу витрат та доходів між підприємствами холдингу, ефективне управління ризиками та дає можливість залучати великі обсяги фінансових ресурсів ззовні на нові проекти під забезпечення активами від інших видів діяльності.

Отже, створюючи малі організаційні форми венчурного бізнесу, великі корпорації мають такі вигоди:

- процес створення інновацій в малих організаційних структурах дешевший та швидший;
- можливість диверсифікації виробництва, що забезпечує підвищення конкурентоспроможності корпорації та зниження ризиків;
- найбільш гнучка реакція на тенденції та динаміку світового ринку;
- розробка та впровадження інновацій, яке відбувається в малих організаційних структурах, дозволяє перебувати корпорації на передових позиціях науково-технічного прогресу.

2. Створення великими корпораціями інвестиційних венчурних фірм (рис. 1). У формі інвестиційної венчурної фірми створюється фонд, який використовується протягом тривалого часу спеціально для надання позик на розробку та впровадження нововведень, які розроблені за межами материнської компанії. Такі фонди можуть формуватися об'єднанням зусиль декількох великих корпорацій. Багато з них створюють десятки дрібних інвестиційних фірм, які створюють мережу, що призначена для комерціалізації наукових ідей. Так, компанія «Екссон корпорейшн» має мережу з 30 інвестиційних фірм, обсяги вкладень корпорації «Ксерокс» в інвестиційні венчурні фірми складає 100 млн. дол. США.



Рис. 1. Схема участі великих корпорацій у венчурному фінансуванні шляхом створення дрібних інвестиційних фірм

3. Створення самостійно функціонуючих спеціалізованих інвестиційних фірм венчурного капіталу шляхом об'єднання коштів різними власниками (фондів венчурного капіталу) (рис. 2).

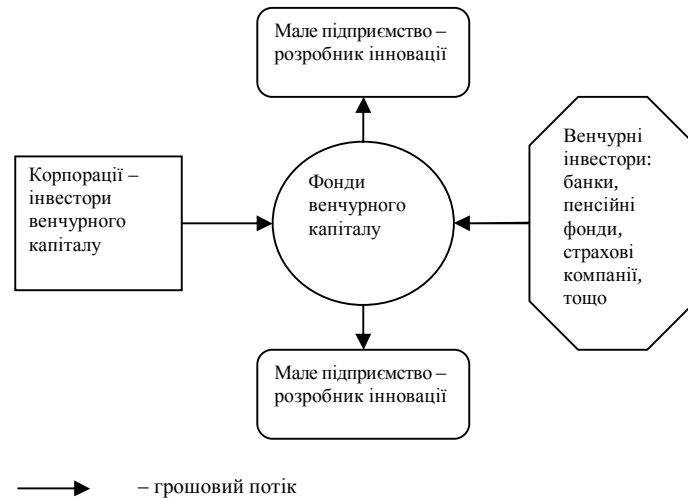


Рис. 2. Схема участі великих корпорацій у венчурному фінансуванні шляхом участі у фондах венчурного капіталу

У такій формі організації венчурного бізнесу корпорації є важливими, але не єдиними учасниками. Основною метою є не тільки отримання прибутків від вкладення інвестицій, а насамперед пошук та фінансування венчурних проєктів, які мають вирішити певні цілі корпорації [2].

До числа відомих світових фондів венчурного капіталу відносяться, наприклад, «Хамбрехт енд Квіст», «Клайнер, Перкінс», що були створені за участю глобального фінансового інституту – компанії «Морган Стенлі».

В Україні історія венчурних фондів розпочалася зі створення Фонду «Україна» з початковим капіталом 22,5 млн. дол. США [3, с.39]. Найбільшими венчурним компаніями, які працюють сьогодні в Україні, є ІК «Інеко» (праобраз венчурного фонду), Фонд Євровенчерз Україна, Фонд «Дніпро», WNISEF [4, с.86].

4. Стратегічне співробітництво сторін-засновників венчурного підприємства, яке завдяки поєднанню переваг та ресурсів кожної зі сторін забезпечує синергетичний ефект.

Венчурне підприємство при такій формі організації може бути засновано двома шляхами:

- стратегічне співробітництво чинного підприємства та фізичних осіб – ініціаторів та авторів інноваційного проєкту. Венчурне підприємство створюється шляхом об'єднання і внесення в його статутний фонд фінансових та матеріально-виробничих ресурсів вже існуючого підприємства та прав інтелектуальної власності авторів інноваційного проєкту;
- стратегічне співробітництво декількох чинних підприємств, в якому одне з цих підприємств бере участь шляхом внеску до статутного фонду нового венчурного підприємства прав інтелектуальної власності на продуктову інновацію, а інші – внесенням активів.

Яскравим прикладом використання стратегічного співробітництва для розвитку венчурного бізнесу є досвід всесвітньовідомої корпорації Intel, яка є світовим лідером в галузі напівпровідникових технологій. За останні 15–20 років вона створила струнку і одночасно розгалужену систему венчурного бізнесу, яка визнана у всьому світі як зразкова «фабрика виробництва інновацій» [5]. Серед стратегічних напрямів інноваційної діяльності Intel важливе місце займає проведення великого спектра перспективних досліджень за різними напрямками, розвиток міжрегіональних множинних партнерських зв'язків, створення міжфірмових кооперативних проєктів.

Зазначимо, що в останніх трьох варіантах участі великих підприємств у венчурному фінансуванні в якості організаційної структури самого венчурного підприємства виступає зовнішній венчур.

Варіанти участі великих підприємств у венчурному фінансуванні та форми їх реорганізації представимо на рис. 3.

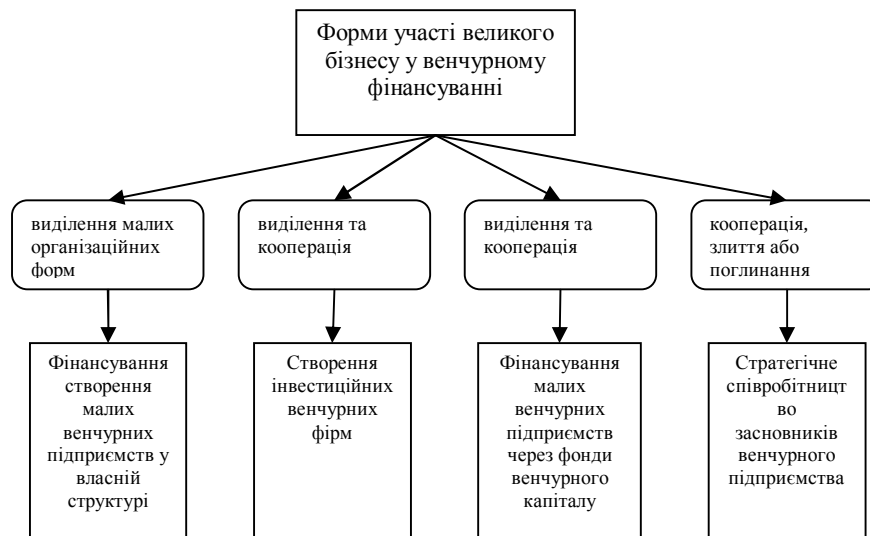


Рис. 3. Форми участі великого бізнесу у венчурному фінансуванні

Таким чином, можна зробити висновок, що великі підприємства у венчурному бізнесі з точки зору малих підприємств виступають як джерело фінансових ресурсів та замовники інновацій.

Найбільш ефективною формою організації венчурного бізнесу, як показав досвід розвинених країн, є малі підприємства. Так, інноваційні можливості малих та середніх фірм забезпечують не менш 20–25% вкладу в загальне економічне зростання США, а кількість нововведень на долар витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи в малих фірмах у 24 рази перевищує кількість таких у компаніях з чисельністю зайнятих понад 10 тисяч осіб [1, с.133].

Малі організаційні форми венчурного бізнесу характеризуються високою активністю, що викликано особистою зацікавленістю працівників фірми у швидкій та ефективній комерціалізації інновації з найменшими витратами. Ефективність малих фірм у венчурному бізнесі обумовлена такими факторами:

- найбільша гнучкість та динамічність в ринкових умовах, що постійно змінюються;
- орієнтація на впровадження радикальних нововведень;
- оперативність у передачі інформації усередині фірми та прийнятті рішень;
- коротша тривалість інноваційного циклу у порівнянні з великими підприємствами.

Малі венчурні підприємства можуть мати різні організаційно-правові форми, вибір яких залежить від характеру, масштабів, науково-технічних напрямів та інших особливостей здійснюваної інноваційної діяльності. Малі венчурні підприємства можуть створюватися у вигляді внутрішніх та зовнішніх венчурів (рис. 4).

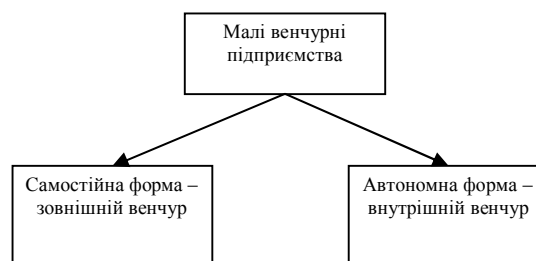


Рис. 4. Форми організації малих венчурних підприємств

Внутрішній венчур створюється в рамках підприємств, що мають високий потенціал для реалізації інноваційних проектів. Це в першу чергу припускає наявність необхідного обсягу фінансових ресурсів, а також умов для їх залучення [6, с.226], та відокремлення чи виділення окремого підрозділу (проектної групи) з загальної організаційної структури підприємства. Цей підрозділ має матричну структуру управління, тобто колектив внутрішнього венчура підпорядковується не тільки керівнику венчурного проекту (підрозділу), але й керівництву компанії. Автор і учасники проекту, як правило, залучаються з інших підрозділів підприємства. Він діє як тимчасовий колектив (2-3 роки), та після закінчення проекту може перетворитися на зовнішній венчур або розформуватися, а також має відносну самостійність, може розташовуватися в окремій будівлі. Фінансування внутрішніх венчурів відбувається з бюджету компанії за рахунок основної діяльності компанії, також можливе використання особистих заощаджень творчого колективу внутрішнього венчуру. Окрім фінансування, материнська компанія забезпечує колектив внутрішнього венчура устаткуванням, може надавати необхідні управлінські, консультаційні та аудиторські послуги, консультації з приводу маркетингу та менеджменту, забезпечує збут продукції, яка була створена в рамках внутрішнього венчура.

Особливостями внутрішніх венчурів є поширена участь фахівців у прийнятті рішень, безпосереднє спілкування в групі та взаємна довіра. Організація на таких принципах ризикових відділів передбачає формування атмосфери творчості в групі. Колектив внутрішнього венчура складається з науковців та висококваліфікованих спеціалістів (інженерів, менеджерів, проектувальників, конструкторів тощо), що частково можуть бути залучені зі структури самої материнської компанії або в разі необхідності ззовні. Керівником венчурного підрозділу переважно призначають автора ідеї, але допомогу в управлінні йому можуть надавати керівники компанії. Обов'язками керівника ризикового відділу є формування структури підрозділу, встановлення принципів підбору, підготовки персоналу, інші заходи щодо кадрової політики; визначення та рекомендація методів та форм матеріального стимулювання, інші види заохочень персоналу; визначення та рекомендація складу устаткування, технологій, необхідних для проведення досліджень, координація роботи функціональних служб, що здійснюють допоміжну роботу венчурного відділу; підтримка співвідношення робіт на окремих етапах інноваційного процесу, який здійснюється всередині підрозділу; встановлення приблизних термінів завершення розроблень і досягнення поставлених цілей, контроль їх дотримання; участь у переговорах під час укладання договорів на розроблення і впровадження інновацій тощо.

Однією з передумов ефективності функціонування внутрішніх венчурів є відносно невеликі матеріальні витрати, адже процес генерації нових ідей потребує найменших витрат з загальної структури витрат на інноваційний проект. Тому генерація ідей та розробка інновації ефективніше здійснюються, як правило, в межах внутрішніх венчурів, а серійне виробництво – вже на рівні великих корпорацій.

В американських корпораціях використовується ще одна форма венчурного бізнесу в структурі корпорації – це так звана програма «своєків» [1, с.138]. У межах програм «своєків» створюються внутрішньокопоративні фонди венчурного капіталу, кошти яких виділяють «своєкам» – представникам компанії. У разі виникнення ідеї або пропозиції створення інновації, працівник звертається з нею до «своєка» за фінансовою підтримкою. Якщо пропозиція зацікавила «своєка», він у межах своєї компетенції виділяє з фонду кошти на розвиток інноваційної ідеї. Винагорода «своєка» залежить від успіху реалізації інноваційного проекту: вони беруть безпосередню участь в розподілі прибутку корпорації, отримуючи свою частку у вигляді грошової винагороди або цінних паперів корпорації.

Зовнішній венчур – це юридично самостійне підприємство, що реалізує інноваційний проект в області створення високих технологій і розробки наукомісткої продукції. Ці підприємства орієнтовані на відносно тривалий час існування, оскільки вони створюються для реалізації цілого ряду інноваційних проектів. Статутний капітал зовнішнього венчура формується за рахунок різних вкладень (внески ініціаторів інноваційного проекту у виді прав

інтелектуальної власності або коштів, залучення капіталу інших підприємств, фінансово-кредитних установ, фінансово-промислових груп тощо). Таким чином, при створенні підприємства у формі зовнішнього венчура кожний з венчурних інвесторів-власників підприємства має в його статутному капіталі визначену частку, таким чином розподіл відповідальності є пропорційним до розміру внесків кожного з інвесторів. У промислово розвинутих країнах ця частка, визначена з погляду прийнятного ризику венчурного інвестора, зазвичай складає 25–40% [6, с.227]. Беручи участь у капіталі венчурного підприємства, венчурний інвестор бере безпосередню участь не тільки у фінансуванні проекту зі створення технологічної інновації, але і в управлінні венчурним підприємством. Ця форма венчура більш ризикована, оскільки на відміну від внутрішнього венчура немає корпоративного розподілу збитків. Зовнішні венчури часто виникають шляхом виведення зі складу корпорації внутрішнього венчуру та надання йому юридичної самостійності. Автор та учасники венчурного проекту можуть залучатися з інших організацій, збут інноваційної продукції здійснюється через власні канали.

Таким чином, корпорації виступають як замовники майбутніх інновацій та використовують зовнішні венчури для найбільш швидшої та дешевої перебудови своєї виробничої системи.

Отже, вибір організаційної форми венчурного підприємства залежить від багатьох факторів, основними з яких, на думку автора, є такі:

- наявність фінансових ресурсів в учасників венчурного проекту;
- необхідність диверсифікації та зниження ризиків;
- тип інновації, що розроблятиметься та впроваджуватиметься в процесі реалізації венчурного капіталу;
- організаційна форма, розмір та позиція на ринку ініціаторів та інвесторів венчурного бізнесу;
- стадія «життєвого циклу» венчурного капіталу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що венчурні фірми незалежно від організаційної форми є тимчасовими організаційними структурами, що створюються для вирішення конкретної проблеми та досягнення певних результатів (дослідження, розробка та освоєння інновацій). Їх діяльність не охоплює весь життєвий цикл інновації, тому що вони самостійно майже не здатні налагодити серійний випуск інноваційного продукту.

Існування великої кількості видів та організаційних форм венчурного бізнесу зумовлюють необхідність їх систематизації та класифікації, в основі якої, на думку автора, повинні полягати особливості взаємодії великого та малого бізнесу і насамперед форми та механізми його фінансування.

Подальші дослідження автора будуть спрямовані на поглиблене вивчення особливостей функціонування, організаційно-фінансового забезпечення діяльності малих форм венчурного бізнесу.

Список використаної літератури

1. Міжнародна інвестиційна діяльність: [підруч.] / [Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.]. – К.: КНЕУ, 2003. – 387 с.
2. Франк И. Венчурный бизнес: заморский опыт [Електронный ресурс] / И. Франк. – Режим доступа: http://www.pro-credit.ru/press/analitika/article-item_1379.
3. Чабан В. Г. Складова інноваційної інфраструктури: венчурний капітал / В. Г. Чабан // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 35–40.
4. Особливості венчурного фінансування в Україні / О. П. Микитюк // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 83–90.
5. Инновационные стратегии Intel [Електронный ресурс] // Мобильные телекоммуникации. – 2001. – № 05. – Режим доступа: <http://www.mobilecomm.ru/view.php?id=243>.
6. Высокотехнологичные предприятия в эпоху глобализации / И. В. Иванов, В. В. Баранов, Г. И. Лысак, О. В. Кирсанов. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 416 с.

Прийнято до друку 31.01.2012

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ МАТЕРІАЛЬНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА СКЛАДСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті викладено основні положення організації обліку матеріальних витрат підприємств складського господарства в сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано доцільність використання прямого методу розподілу накладних витрат допоміжних підрозділів для калькулювання собівартості продукції.

The substantive provisions of organization of financial charges accounting of enterprises of ware-house economy are expounded in the article. The expedience of using the direct method of overhead of auxiliary subsections allocation on a mine-out unit cost is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Економічні перетворення, які здійснюються в Україні, нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів управління виробництвом і, зокрема, матеріальними витратами, які є одними із визначальних чинників. Відтак, особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення методики бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту матеріальних витрат підприємств складського господарства з максимальним наближенням її до міжнародних стандартів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Реформування системи бухгалтерського обліку, аудиту та аналізу, продиктоване не лише причинами методологічного характеру, але й суто прикладними аспектами діяльності підприємств складського господарства, і тому повинно базуватися на логічному комплексному підході. Як свідчить практична діяльність, є низка проблем, які потребують ретельного дослідження та розробки відповідних рекомендацій.

Необхідно відзначити, що першочергові питання, які характеризують порядок обліку матеріальних витрат, розглядалися багатьма вітчизняними економістами та знайшли відображення в їх наукових розробках: І. О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича, С. Ф. Голова, З. В. Задорожного, Л. М. Кіндрацької, Є. В. Мниха, І. М. Павлюка, В. В. Сопка, Н. М. Ткаченко, В. Г. Федоренка, М. Г. Чумаченка, а також зарубіжних авторів: Х. Андерсон, С. Барнес, М. Ф. Ван Бреда, Б. Нідлз, В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, А. Д. Шеремет та ін.

В економічній літературі немає єдиної думки у питаннях щодо кількості класифікаційних ознак, що необхідно взяти за основу для здійснення поділу витрат на виробництво продукції (робіт, послуг). Така ситуація пояснюється різноманітністю внутрішньої структури витрат, що формують собівартість продукції (робіт, послуг).

Досить детальну класифікацію витрат, яка може мати і практичне застосування в процесі обробки економічної інформації, розробив економіст-науковець В. Керімов. Так, автор виділяє в структурі всіх понесених витрат підприємства витрати операційні та фінансові [1, с.11]. Виділення таких груп як податок на прибуток і дивіденди видається недоцільним, оскільки їх можна віднести до фінансових. Також слід приділити увагу інвестиційним та надзвичайним витратам, оскільки вони, в кінцевому підсумку, є витратами фінансів. В кінцевому підсумку, за вартісної оцінки всіх витрачених на виробництво продукції ресурсів, усі витрати можна умовно звести до фінансових.

В той же час виділення за даної класифікації групи матеріальних витрат має важливе значення з точки зору створення можливості застосування методів управління з метою впорядкування на виробництві матеріальних потоків щодо зменшення величини таких витрат з розрахунку на одиницю кінцевої продукції (робіт, послуг) [2, с.37].

На думку Г. Фанделя – відомого німецького вченого, загальні витрати, у тому числі й матеріальні, можна розділити на змінні та постійні. Вони можуть бути у валовому вимірі, а також у відносному – з розрахунку на одиницю продукції (робіт, послуг). Крім того, цей вчений виділяє такий вид витрат, як «граничний, який характеризує динаміку їх функцій» [2, с.299]. Таку ж групу витрат визнає і вітчизняний вчений Ю. С. Цал-Цалко [3, с.18]. Граничні витрати, як їх вид, виділяються в економіці США [4, с.24]. Практично, це ті самі витрати, які дослідник Л. Нападовська називає маржинальними – «це витрати, що виникають у зв'язку із змінами виробничих витрат, пов'язаними з приростом кожної додаткової одиниці продукції» [5, с.15]. Граничні витрати показують, як змінюються загальні витрати із зміною обсягу виробництва на нескінченно малу величину.

Доцільність виділення постійних і змінних витрат у структурі матеріальних витрат розділяє вчений Л. Нападовська [5, с.13]. До постійних витрат вони відносять амортизаційні відрахування, плату за землю, орендну плату, оплату праці постійних працівників, страхові платежі, накладні та інші витрати подібного характеру. Рівень постійних витрат – величина відносно стабільна протягом річного циклу виробництва продукції. Протягом короткотермінового періоду (року) ця величина є фіксованою і не змінюється. Вона не залежить від виробничих рішень в цьому періоді, а отже, не впливає на рівень прибутковості виробництва певного виду продукції.

Змінні витрати пов'язані безпосередньо з обсягами виробництва продукції та, як правило, лівова частка цих витрат і є матеріальними. Отже, саме аналіз змінних виробничих витрат має надзвичайно важливе значення і надає змогу приймати конкретні оперативні рішення, спрямовані на вдосконалення процесу виробництва, раціонального використання матеріальних ресурсів. А це вже безпосередньо впливає на рівень собівартості та рентабельності у конкретній галузі, у тому числі й складського господарства.

Отже, окремі питання стосовно організації обліку матеріальних витрат недостатньо досліджено, і тому вони потребують науково обґрунтованих рекомендацій.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для складського господарства характерними є специфічні складові матеріальних витрат, пов'язані з технологічними процесами приймання, сушіння, очищення та зберігання зерна кукурудзи та соняшника, а також вироблення побічних видів продукції. Дослідження особливостей формування матеріальних витрат у системі бухгалтерського обліку підприємств складського господарства має важливе теоретичне і практичне значення.

При побудові ефективної системи обліку матеріальних витрат визначальним є їх класифікація та оцінка. Класифікація передбачає розробку номенклатури, а оцінка – визначення облікової ціни для поточного обліку, а також порядку визначення фактичної собівартості [6, с.574].

Без вирішення зазначених питань не можна побудувати раціональну систему обліку матеріальних витрат, а особливо в умовах автоматизованої обробки інформації. Особливістю формування первісної вартості матеріальних цінностей для складського господарства є те, що значна частка у ній припадає на транспортно-заготівельні витрати. Причиною такої ситуації є те, що підприємства у своїй структурі мають спеціальні заготівельні контори та склади, створені у місцях заготівлі, витрати на утримання яких слід відносити до первісної вартості матеріальних цінностей. Окрім цього, підприємства мають у своєму розпорядженні транспорт, який зайнятий як доставкою матеріальних цінностей, так і доставкою продукції до покупця або комітента. Тому під час розрахунку первісної вартості матеріальних цінностей необхідно розподіляти ці витрати та відносити їх як на первісну вартість матеріальних цінностей, так і на витрати, пов'язані зі збутом продукції.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо удосконалення обліку та посилення контрольних функцій системи менеджменту за матеріальними витратами підприємств складського господарства на засадах опрацювання міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складське господарство, що обслуговує агропромисловий комплекс, являє собою складну систему з багатьох елементів (навантажувально-розвантажувальна техніка, яка повинна володіти рухомістю, маневреністю, економічністю; стелажне обладнання; перевантажувальні тамбури; секційні ворота; талі; включаючи комп'ютерні програми, які дозволяють управляти та контролювати технологічні процеси на складі). Організація ефективного складського господарства передбачає побудову єдиної злагодженої системи із зазначених елементів.

У даний час складське господарство формується багато в чому стихійно і, як правило, не відповідає логістичним вимогам до організації та управління руху товарів. Вітчизняні підприємства використовують на багатьох складах бухгалтерські програми, які дозволяють здійснювати облік товарно-матеріальних цінностей та реєструвати рух товару в межах складу, проте не дозволяють ефективно управляти товарними потоками, що проходять через склад.

Формування собівартості виробленої продукції та наданих послуг складаються з витрати основних та допоміжних виробництв (центрів відповідальності). Тому, для стабільного функціонування та отримання прибутку управлінню господарюючого суб'єкту сфери складського господарства необхідна інформація про хід виробничих завдань, яка фіксується у різних формах фінансової та статистичної звітності, необхідні оперативні та аналітичні дані про витрати ресурсів в окремих підрозділах основного та допоміжного виробництва підприємства.

Проте, як справедливо зазначають автори І. Б. Садовська та О. В. Мачулка, облікова інформація щодо витрат підприємства, отримана внаслідок аналізу фінансової звітності, є цінною та значимою під час прийняття управлінських рішень, але вона має і певні недоліки:

- зведеність – можливою є діагностика лише діяльності підприємства в цілому за звітний період, чітко визначений законодавчо;
- історичність – фактичні дані є можливими для оцінки за кілька днів після завершення звітного періоду та констатують історичний факт, на який не можна вплинути;
- обмеженість – відсутня деталізація за видами економічної діяльності [7, с.45].

Досвід країн із ринковою економікою на практиці управління засвідчив, що обліково-аналітична система представляє собою поєднання оперативного управлінського обліку з його оперативним аналізом, оскільки управлінський облік призначено для глибшого аналізу, ніж систематизація записів на рахунках.

Оскільки жоден вид інформації окремо від інших не може бути базою для прийняття ефективних управлінських рішень, то управлінський облік і є тією системою, яка накопичує інформацію з різних джерел, «фільтрує» інформаційні потоки та формує інформаційне забезпечення відповідно до чітко визначених потреб управління витратами на різних його рівнях. При цьому важливе значення має розвиток сучасних комунікаційних технологій, які дають можливість опрацьовувати велику кількість внутрішньої і зовнішньої інформації, створюючи інформаційну систему підприємства. Модель такої інформаційної системи залежить від завдань управління, форми (централізованої чи децентралізованої) та структури організації підприємства, повноважень і рівня відповідальності керівників різних підрозділів (секторів, ділянок тощо), від ефективності діяльності маркетингових та моніторингових структур, зовнішніх чинників, що впливають на діяльність підприємства, рівня комп'ютеризації обліку.

Отже, необхідною передумовою ефективності управління матеріальними витратами на підприємстві є інтеграція всіх його функцій, які здійснюються різними службами підприємства (бухгалтерією, плановим, виробничим та іншими відділами). Лише координуючи їх роботу, бухгалтерська служба здатна забезпечити необхідною інформацією систему управління. Зрозуміло, що така інформаційна система не може створюватися тільки в межах бухгалтерського обліку.

На організацію обліку матеріальних витрат істотно впливають ступінь спеціалізації підприємства і масовість випуску продукції. Значний вплив на постановку бухгалтерського обліку в галузі складського господарства має технологічна система управління, що об'єднує всі сторони виробничо-господарської діяльності підприємства та забезпечує його ефективне функціонування за всіма рівнями ієрархії. Вона інтегрує всі рівні організаційної структури управління підприємством, під якою розуміється впорядкована сукупність органів керівників діяльністю підприємства на основі підсистеми лінійного керівництва.

Важливе місце в класифікації матеріальних витрат займає облік витрат за центрами відповідальності, що дозволить формувати інформацію про витрати ресурсів в окремих підрозділах, виявляти відхилення від встановлених норм та їх причини, а також винних осіб цих підрозділів.

Система управління на підприємстві, на думку автора, буде ефективною в тому випадку, коли буде надавати, з однієї сторони, керівникам допоміжних виробництв право приймати рішення, що стосуються діяльності їх підрозділів, а з іншої – буде забезпечувати персональну відповідальність за досягнуті результати. Крім того, керівники будуть зацікавлені в покращенні показників роботи своїх підрозділів, а інформація про витрати ресурсів, яку вони надаватимуть вищим органам управління підприємства буде достовірною, повною та оперативною, оскільки за їх діяльністю здійснюватиметься контроль вищого керівництва чи окремого контролюючого органу.

Процес виробництва продукції (послуг) на підприємствах складського господарства передбачає існування ряду підрозділів, що виконують певний вид робіт. Залежно від ролі підрозділу у виготовленні продукції їх поділяють на основні та допоміжні. Допоміжні виробництва на підприємствах (ремонтні майстерні, автомобільний та гужовий транспорт, енергетичні господарства тощо) створюють умови для нормального перебігу виробничого процесу. Таким чином, управління матеріальними витратами допоміжних виробництв містить дані обліку та інформацію про їх контроль. На підставі отриманої інформації за результатами внутрішньогосподарського контролю з'являється система внутрішньогосподарського управління як головної ланки в діяльності кожного підприємства [6, с.156].

Важливим завданням облікової роботи бухгалтерської служби є розподіл накладних витрат, у тому числі матеріальних, на собівартість виробленої продукції (наданих послуг). Практична діяльність підприємств складського господарства свідчить, що усі витрати допоміжних виробництв списує на результати діяльності. В той же час для більш точного обчислення собівартості автор вважає за доцільне в системі управління підприємством проводити розподіл понесених витрат обслуговуючих підрозділів. Їх розподіл, враховуючи специфіку діяльності, можна порівняти з використанням методу прямого розподілу. Так, на підставі інформації, представленої у табл. 1, був проведений розподіл накладних витрат.

Таблиця 1

Вихідні дані щодо розподілу накладних витрат обслуговуючих виробництв

Підрозділ	Сума накладних витрат, грн.	Розподіл послуг підрозділів, що надають послуги		
		S1	S2	S3
P1 зерносклад №1	80000	30	70	30
P2 зерносклад №2	100000	40	30	50
S1 ремонтна майстерня	16000	×	—	10
S2 лабораторія	24000	20	×	10
S3 їдальня	20000	10	—	×
Всього	240000	100	100	100

Згідно представленого методу витрати списуються безпосередньо на витрати виробничих підрозділів, тобто взаємні послуги обслуговуючих підрозділів не беруться до уваги. Розрахунки щодо розподілу витрат обслуговуючих підрозділів за даним методом представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Прямий розподіл витрат обслуговуючих підрозділів

Сума розподілених витрат	Підрозділ					Всього
	P1	P2	P3	S1	S2	
	16000	24000	20000	8000	100000	
S1(30/70;40/70)	(16000)	-	-	6857,1	9142,9	-
S2(70/100;30/100)	-	(24000)	-	16800	7200	-
S3(30/80;50/80)	-	-	(20000)	7500	12500	-
Всього	-	-	-	31157,1	28842,9	240000

Для автоматизації запропонованих облікових процесів автор вважає за доцільне впровадити в діяльність підприємств складського господарства автоматизованого продукту «1С:Підприємство 8. Бухгалтерія елеватора, млина та комбікормового заводу для України», створеного на базі типової конфігурації «Бухгалтерія для України» системи програм «1С:Підприємство 8».

Запропоноване рішення призначене для автоматизації кількісно-якісного та регламентованого обліку на хлібоприймальних, заготівельних і переробних підприємствах України.

Методика бухгалтерського обліку, у цьому зв'язку, буде побудована на впровадженні локальної інформаційно-обчислювальної мережі, що дозволить забезпечувати одночасну реєстрацію кожного запису господарської операції як по рахунках бухгалтерського обліку, так і по необхідних розрізах аналітичного обліку, кількісного і валютного обліку.

Локальна інформаційно-обчислювальна мережа заснована на взаємодії функціональних ПЕОМ. В ній буде обмежено активний обмін інформацією між функціональними ПЕОМ, що підвищує контрольні функції та обмежує можливості здійснення зловживань на елеваторі. У зв'язку з цим, обчислювальна мережа буде зорієнтована на розв'язування обліково-аналітичних завдань кільцевої топології, яка рекомендується для середніх підприємств і фірм (рис. 1).

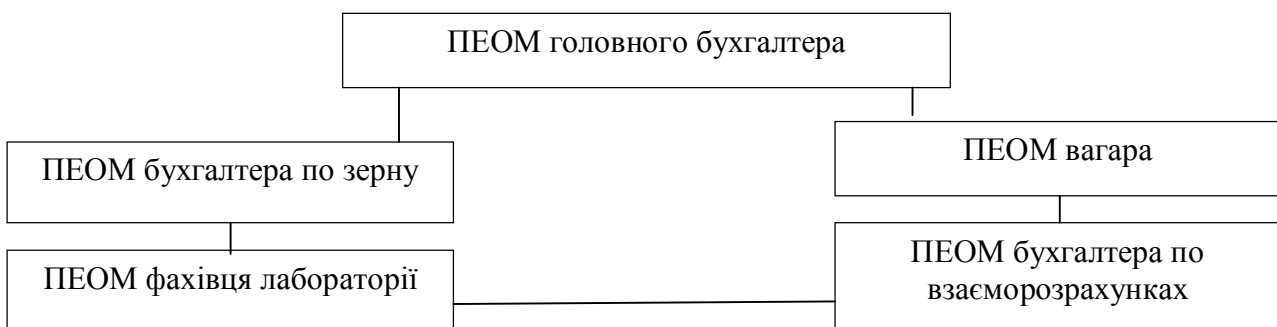


Рис. 1. Локальна інформаційно-обчислювальна мережа кільцевої топології, що запропонована до впровадження в діяльність підприємств складського господарства

В запропонованій мережі сукупність економічних показників утворює функціональну частину автоматизованої інформаційної системи аналізу та аудиту матеріальних

витрат. Вона встановлює склад, порядок і принципи взаємодії автоматизованих функцій для досягнення поставленої перед економічним об'єктом як системою мети функціонування.

Головними принципами декомпозиції, а саме виокремлення самостійних функціональних підсистем обліку та контролю матеріальних витрат, виступають:

- відносна самостійність кожної з підсистем, тобто наявність конкретного об'єкта управління;
- наявність відповідного набору функцій і функціональних задач з чітко визначеною локальною метою функціонування;
- мінімізація складу включених до підсистеми елементів;
- наявність одного чи кількох локальних критеріїв, які допомагають оптимізувати режим роботи підсистеми та узгоджуються з глобальним критерієм оптимізації функціонування автоматизованої інформаційної системи.

Автор звертає увагу на те, що обстеження потоків облікової інформації об'єкта автоматизації потрібне для того, щоб правильно спроектувати облік та контроль як складову інформаційної системи об'єкта, узявши до уваги існуючу практику розв'язування облікових задач, накреслити перспективи вдосконалення їхнього інформаційного забезпечення та технологію розв'язування у нових умовах.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, метою системного обліку та контролю матеріальних витрат підприємств складського господарства є оцінка їх формування і визначення тенденцій розвитку на майбутнє для забезпечення прийняття виважених рішень з їх оптимізації з урахуванням зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємств у ринковому просторі.

Застосування автоматизованих продуктів обліку та контролю надасть можливість активно обмінюватися інформацією між функціональними підрозділами та підвищити контрольні функції в процесі прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаної літератури

1. Керімов В. Э. Бухгалтерський облік на виробничому підприємстві: [підруч.] / В. Э. Керімов. – [4-е вид., зм. і доп.]. – М.: Видавничо-торгівельна корпорація «Дашков і Ко», 2004. – 580 с.
2. Міхалкевич А. П. Калькуляція собівартості продукції в АПК / А. П. Міхалкевич, І. М. Білий. – Мн.: ТОВ «Місанта», 2001. – С. 58–63.
3. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч.] / Ф. Ф. Бутинець. – [7-ме вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП «Рута», 2006. – 832 с.
4. Безруких П. С. Облік та калькулювання собівартості продукції / П. С. Безруких. – М.: Фінанси, 2005. – 320 с.
5. Нападовська Л. В. Управлінський облік: [монографія] / Л. В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.
6. Басманов І. А. Калькулювання собівартості виробничої продукції / І. А. Басманов – М.: Фінанси и статистика, 2004. – 296 с.
7. Алборов Р. А. Вибір облікової політики підприємства. Принципи і практичні рекомендації / Р. А. Алборов. – М.: ІКЦ «ДІС», 2004. – 128 с.

Прийнято до друку 23.11.2011

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МИСЛИВСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОБЛІК ВИТРАТ

У статті висвітлено організаційні та технологічні особливості діяльності мисливських господарств, в тому числі специфіка способів полювання, обліку диких тварин і птахів, біотехнічних, відтворювальних та охоронних заходів. Визначено види і склад витрат, що виникають у ході їх діяльності, та проблеми обліку цих витрат.

The article describes the organizational and technological features of hunting, including specifics of hunting methods, accounting of wild animals and birds, biotechnical, reproductive and guard measures. The kinds and composition costs, which are arising in the course of their activities, and accounting issues related to these costs are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день мисливські господарства України набувають великого значення як для економіки у сфері послуг та туризму, так і для охорони природи, збагачення фауни та екологічного виховання населення. Мисливське господарство – це багатофункціональна галузь природокористування, що ведеться як для отримання товарної продукції (хутра, лікувально-технічної сировини і т.ін.), так і для надання послуг у вигляді самого полювання, а також має естетичний, соціальний та екологічний аспекти.

За визначенням Закону України «Про тваринний світ» мисливством вважається вид спеціального використання тваринного світу, які здійснюється шляхом добування диких звірів і птахів, які перебувають у стані природної волі або утримуються в напіввільних умовах у межах мисливських угідь і можуть бути об'єктами полювання [1, с.3–10].

Спеціальне використання об'єктів тваринного світу для ведення мисливського господарства здійснюється з наданням відповідно до закону підприємствам, установам, організаціям і громадянам права користування мисливськими угіддями для організації і ведення ними мисливського господарства.

Усі відносини, які пов'язані з організацією і веденням мисливського господарства, полюванням та наданням в користування мисливських угідь здійснюються відповідно до Закону України «Про мисливське господарство та полювання» [2, с.12–96].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам обліку витрат і калькулювання собівартості продукції у сільськогосподарському виробництві присвятили свої наукові роботи Ю. С. Коваленко, В. Г. Лінник, Ю. А. Литвин, М. З. Пізенгольц, В. К. Радостовець, А. Є. Федоров та інші вчені.

Над дослідженням проблем ведення мисливських господарств працювали вітчизняні вчені В. Д. Бондаренко, К. А. Татаринів, І. В. Делеган, П. Б. Хоєцький, Ю. В. Муравйов та російські вчені М. Н. Андрєєв, В. В. Дьожкін, В. В. Козлов, Є. П. Копілов, С. І. Коритін, Н. В. Краєв, С. П. Матвійчук, В. К. Мельников, В. Г. Сафонов, Е. В. Стахровський та інші. У цих працях переважно розглядалися загальні проблеми економіки мисливських господарств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінюючи великий вклад зазначених вище вчених, варто відмітити, що залишаються практично неопрацьованими питання методології та організації бухгалтерського обліку в мисливських господарствах. На нашу думку, значимість вибраної теми дослідження зумовлена тим фактом, що питання обліку і контролю витрат у даній галузі фактично не розроблені, що ускладнює управління мисливськими господарствами в умовах ринку.

Постановка завдання. Відсутність наукових праць, що розкривають вплив специфіки діяльності мисливських господарств на організацію і методику обліку витрат визначили вибір напрямку даного дослідження. Метою статті є висвітлення основних особливостей діяльності мисливських господарств, що впливають на організацію та методику обліку витрат на мисливське лісовпорядкування, охорону, облік та відтворення диких тварин, а також витрат на організаційно-егерські послуги і витрат побічних промислів та підсобних господарств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тварини, які проживають у дикій природі, є власністю народу України, до традицій якого відносять полювання та добування продуктів життєдіяльності тварин.

Площа мисливських угідь України у 1990 році становила 51,8 млн. га, а у 2010 році – 46,7 млн. га, тобто зменшилася на 9,8%. Скоротилася кількість копитних мисливських тварин (з 254,6 тис. голів у 1990 році до 239,0 тис. голів у 2010 році, тобто на 6,1%), а кількість хутрових звірів та пернатої дичини, навпаки, збільшилася (на 5,4% та 109,4% відповідно) [3, с.186; 4, с.5].

Державне регулювання в галузі мисливського господарства здійснюється Кабінетом Міністрів України та Державним агентством лісових ресурсів України. У підпорядкуванні останнього знаходиться 25 обласних управлінь лісового та мисливського господарства. До їх складу належать державні мисливські та лісомисливські господарства, однак за останні роки спостерігається тенденція зростання кількості приватних мисливських господарств.

Користувачами мисливських угідь у 2010 році були Українське товариство мисливців і рибалок (УТМР – 68,9% площі), Державне агентство лісових ресурсів (11,7%), інші користувачі – громадські мисливські організації та приватні підприємства (17,3), Товариство військових мисливців і рибалок (1,7%) [4, с. 5].

Фінансово-господарська діяльність у сфері мисливського господарства є предметом бухгалтерського обліку, що поєднує:

- здійснення заходів з охорони, відтворення і збереження мисливських тварин і птахів;
- здійснення заходів щодо збереження та покращення середовища проживання мисливських тварин і птахів;
- облік чисельності мисливських тварин і птахів та контроль за якістю їх середовища проживання;
- розвиток сфери послуг, пов'язаних із здійсненням полювання, туризму і рекреації та їх пропаганду;
- розвиток виробництва, пов'язаного із заготівлею, зберіганням, переробкою і реалізацією продукції полювання, дикорослих рослин, грибів тощо.

Мисливське господарство є самостійною галуззю економіки. Це проявляється в його економічних та технологічних особливостях.

До економічних особливостей мисливських господарств можна віднести:

- відособленість галузі як самостійної сфери виробництва, що використовує спеціальні засоби праці, специфічні навички і мисливствознавчі знання;
- функціонування спеціальних виробничих, наукових, навчальних підприємств та організацій, що обслуговують дану галузь;
- отримання в бюджет держави доходів від ліцензій, зборів на право полювання, реалізації продукції мисливства на внутрішньому і зовнішньому ринку.

Технологічні особливості діяльності мисливських господарств:

- своєрідність обліку диких тварин і птахів, охорона та управління їх чисельністю;
- розведення мисливських звірів і птахів, поширення їх на великих площах і перебування в умовах природної свободи;
- специфіка способів полювання (добування мисливських звірів та птахів);
- селекційна робота та штучне розведення мисливських звірів і птахів для розселення;
- якість та номенклатура продукції мисливського господарства.

Специфіка діяльності мисливських господарств визначає зміст та структуру їх витрат і впливає на організацію та методику обліку.

Витрати мисливських господарств згідно зі Звітом про ведення мисливського господарства (Форма №2 – ТП (мисливство) (річна)) поділяються на такі:

- заробітна плата працівників, зайнятих у мисливському господарстві;
- охорона, відтворення та облік диких тварин, впорядкування мисливських угідь (у тому числі: облік мисливських тварин, охорона диких тварин; відтворення мисливських тварин, враховуючи біотехнічні заходи: розселення мисливських звірів і птахів та викладення кормів для їх підгодівлі);
- упорядкування мисливських угідь.

Аналізуючи дані про витрати на ведення мисливського господарства в Україні взагалі, помітним є вартісне зростання витрат і незначні зміни у структурі витрат. Так, для прикладу у 2000 році витрати на охорону та відтворення диких звірів та птахів, враховуючи біотехнічні заходи склали 9,4 млн. грн. (45% від загальної суми витрат), а у 2010 році – 66,8 млн. грн. (36,3% всіх витрат). Відзначимо, що витрати на штучне розведення мисливських звірів і птахів для розселення в 2000 році склали 0,3 млн. грн. (1% всіх витрат), а в 2010 році – 4,1 млн. грн. (2,2% всіх витрат). Наочно динаміку витрат та зміни у їхній структурі представлено на рис. 1.

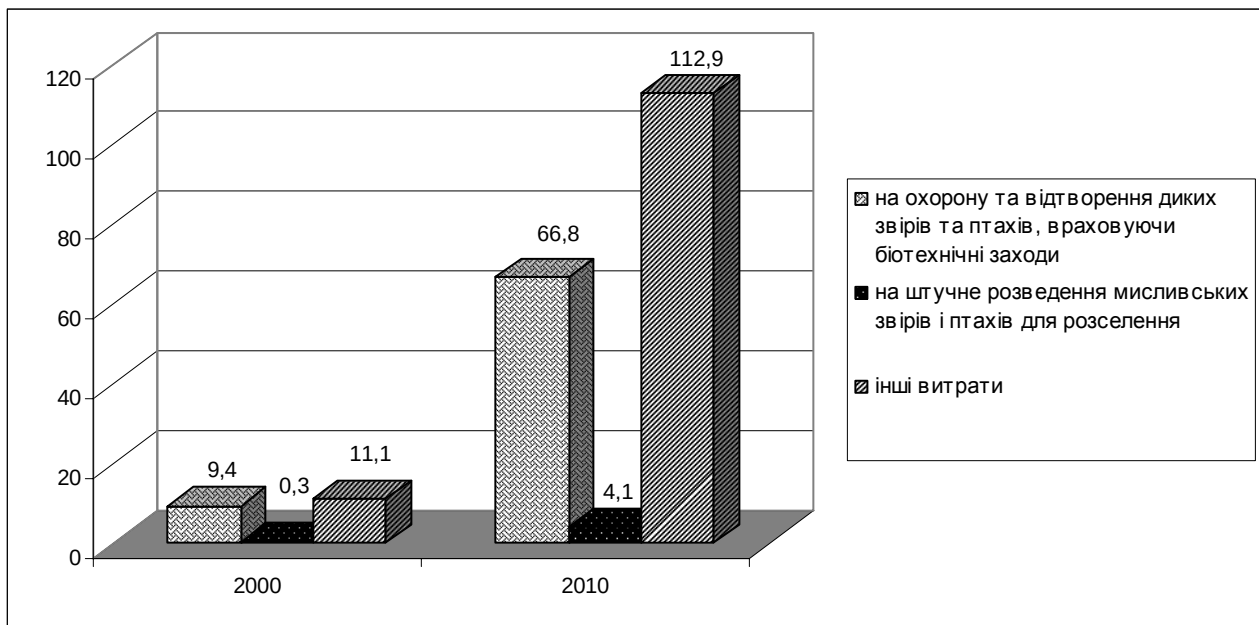


Рис. 1. Порівняльний аналіз витрат на мисливське господарство в Україні за 2000 і 2010 роки [3, с.275; 4, с.2-14]

Однією із статей витрат мисливських господарств є витрати на упорядкування мисливських угідь та облік тварин. Для впорядкування мисливського господарства залучають профільних спеціалістів (мисливствознавців, лісознавців та ін.) і використовують базову методику [5, с.10].

Результатами впорядкування є:

- бонітування мисливських угідь для основних видів мисливських тварин (узагальнена оцінка якості умов проживання виду на території господарства);
- визначення оптимальної чисельності мисливських тварин і птахів та порівняння її з фактичною чисельністю;
- визначення головних напрямків ведення мисливського господарства на даній території за видами мисливських тварин і птахів.

Після вибору основних видів мисливських тварин, що визначають загальний напрямок ведення господарства на найближчі роки, здійснюється формування оптимальної

чисельності, оптимальної статеві-вікової структури з метою раціонального використання поголів'я мисливських тварин за допомогою цілеспрямованого відстрілу, помірного промислу в межах встановлених норм, розроблених мисливствознавчою наукою.

Облік поголів'я тварин дає можливість з'ясувати специфіку їх розповсюдження і розміщення в угіддях, розмноження, динаміку чисельності для науково обґрунтованого визначення розміру експлуатації диких мисливських тварин, оцінки доцільності проведення біотехнічних заходів, динаміки чисельності тварин у мисливському господарстві для вирішення питань прогнозування подальшого ведення і планування господарства в конкретних умовах. Такий облік здійснюється працівниками мисливського господарства з залученням спеціалістів-мисливствознавців [6, с.7]. Це значною мірою впливає на формування структури витрат на утримання, охорону та відтворення мисливських тварин і птахів, а також визначає структуру і розмір одержуваних доходів мисливського господарства.

Особливе значення у діяльності мисливських господарств займає комплекс організаційних, охоронних та біотехнічних заходів [5, с.88].

1. Поділ на єгерські обходи (дільниці). Залежно від специфіки конкретного господарства, забезпеченості транспортом можливе виділення в межах господарства спеціальних сфер відповідальності – єгерських обходів (дільниць), які закріплюються за відповідальними особами, де в індивідуальному порядку здійснюється патрулювання угідь, робота з заготівлі кормів та їх викладка. Виходячи з площі господарства і норми навантаження на 1 єгера, визначається штат єгерської служби і відповідно витрати на оплату праці цього підрозділу.
2. Охорона угідь, організація відновлювальних дільниць (територій, заборонених для полювання). Організація ефективної охорони мисливських угідь передбачає закріплення кордонів території мисливського господарства.
3. Проведення біотехнічних заходів, що передбачають комплекс робіт для покращення умов проживання диких тварин і птахів, досягнення і підтримування їх оптимальної чисельності шляхом покращення кормових, гніздопридатних і захисних властивостей угідь, підгодівлі тварин у важкі для них періоди року, зниження числа хижаків і конкурентів. Окремими видами біотехнічних заходів є влаштування кормових полів (посів зернових і коренеплодів) та біотехнічних споруд (годівниць, солонців, підгодівельних майданчиків і штучних місць для гніздування дичини), їх ремонт та догляд.

Кожне господарство здійснює нормування біотехнічних заходів за основними видами тварин. Зокрема, у зв'язку з тим, що для копитних і зайців цілий рік потрібна мінеральна підгодівля, з врахуванням наявної чисельності та нормативів здійснюється облаштування солонців з розрахунку на одну тварину, визначається річна потреба господарства в солі. У результаті господарствами розраховується річна потреба в кормах, яка формується у вигляді зведеної відомості річної потреби в кормах.

Мисливські господарства можуть займатися штучним розведенням мисливських звірів і птахів, тобто організовувати розплідники з розведення копитних і хутрових звірів та ферми з розведення пернатої дичини. Витрати на таку діяльність враховують:

- витрати на придбання чи переселення тварин і птахів;
- витрати на корми;
- витрати на оплату праці персоналу та єдиний соціальний внесок;
- витрати на облаштування та ремонт споруд (вольєрів, кліток, штучних гнізд тощо);
- витрати на освітлення, водопостачання, електроенергію тощо;
- інші витрати.

Як видно з рис. 1 найбільшу питому вагу в структурі витрат мисливських господарств займають інші витрати. До них відносять заробітну плату працівників, зайнятих у мисливському господарстві, єдиний соціальний внесок; витрати на експлуатацію та

утримання транспортних засобів, мисливських будівель та споруд; витрати пов'язані з придбанням зброї, набоїв та інші витрати.

Мисливські господарства можуть добувати достатньо значну номенклатуру продукції. У зв'язку з цим необхідно визначити об'єкти обліку – окремі види чи групи продукції, для яких визначається собівартість. У сучасних мисливських господарствах собівартість визначається для таких основних видів одержаної (добутої) продукції:

- хутро, добуте полюванням (ведмідь бурий, вовк, лисиця, білка, горностай, ондатра, норка вільна, нутрія, заєць-русак, бобр, борсук, видра, куниця, бабак, єнотовидний собака);
- м'ясо диких тварин і птахів;
- гриби і дикорослі ягоди, що реалізуються у свіжому вигляді;
- лікарсько-технічна сировина;
- продукція переробки дикорослих рослин за видами (варення, соки, гриби і т.д.);
- продукція рослинництва (зерно, сіно, коренеплоди і т.д.);
- продукція підсобних виробництв за видами (пиломатеріали, ліс круглий, клепок, дракка і т. д.).

Об'єктами калькулювання можуть бути й інші види продукції у випадку їх добування.

Номенклатура визначених об'єктів впливає на організацію аналітичного обліку у мисливських господарствах. На думку авторів, відкриття і ведення відповідних субрахунків варто здійснювати таким чином:

- 1) окремі види і групи мисливських тварин і птахів:
 - копитні;
 - хутрові звірі;
 - перната дичина;
- 2) хутро за видами;
- 3) лікарсько-технічна сировина;
- 4) продукція переробки – за видами;
- 5) шкірсировина за розмірами:
 - дрібна;
 - середня;
 - крупна;
- 6) інша продукція – за видами.

У рамках аналітичного обліку витрат мисливського господарства велике значення має реєстрація їх у первинних документах і накопичувальних відомостях за видами виробництва мисливської продукції.

У зв'язку з тим, що основним видом діяльності сучасного мисливського господарства є організація полювання і добування м'яса диких тварин, заготівля грибів, ягід, хутрової сировини, об'єктами обліку витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) виступають витрати на добування, заготівлю продукції.

Окреме місце серед виробничих витрат займають витрати, що належать до кількох звітних періодів. До них відносять витрати на облаштування загонів для тварин, літніх таборів, інших споруд, витрати, пов'язані з заготівлею кормів у міжсезонний період та ін. Облік цих витрат ведеться на рахунок 39 «Витрати майбутніх періодів», які рівними частинами протягом періоду, до якого належать, списуються на собівартість різноманітних видів продукції.

На основі зазначеного вище витрати мисливського господарства можна класифікувати, враховуючи їх поділ, на такі групи – витрати на мисливське лісовпорядкування, охорону, облік та відтворення диких тварин; витрати на організаційно-господарські послуги; витрати побічних промислів та підсобних господарств.

Окремо варто розглядати витрати, пов'язані зі штучним розведенням диких тварин і птахів для їх розселення.

Класифікація витрат повинна враховувати не тільки потреби фінансового обліку визначення обсягу витрат мисливського господарства загалом, але й надати можливість визначення собівартості:

- наданих послуг з організації та проведення полювань, проживання в лісових та мисливських будинках, організації екскурсій та інших туристичних послуг;
- продукції добутої полюванням (м'яса, трофеїв, шкір копитних та хутрових тварин, пуху та пера диких птахів), живовідловлених тварин, диких тварин і птахів при їх штучному розведенні;
- продукції побічних промислів і підсобних господарств (мед, корми, вироби з дерева тощо).

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналізуючи стан ведення обліку у мисливських господарствах України та проблеми, які з цим пов'язані, на думку авторів, варто, в першу чергу, забезпечити точний облік мисливських угідь, а також всіх видів і груп мисливських тварин, змін, які в них відбуваються. Необхідно також забезпечити облік всього арсеналу мобільних машин і механізмів.

У бухгалтерському обліку виникає необхідність роздільного обліку витрат, оскільки ведеться як виробнича діяльність (одержання товарної продукції – хутра, м'яса та ін., розведення диких тварин), так і надання послуг самого полювання. Слід враховувати специфіку виробництва, а тому в обліку потрібно відображати сезонність у роботах і витратах.

Частина продукції власного виробництва мисливських господарств використовується для внутрішньогосподарського споживання (наприклад, відлов тварин для одержання продуктів харчування, шкур, шкіри). Це потребує в бухгалтерському обліку чіткого відображення руху продукції на всіх стадіях внутрішньогосподарського обороту.

Також необхідно розмежувати витрати за виробничими циклами, які не співпадають з календарним роком: витрати минулих років на підготовку мисливських тварин для полювання поточного року, витрати на лісовпорядкувальні роботи поточного року для внутрішньогосподарського мисливського впорядкування майбутніх років і т.ін.

Перспективи подальших досліджень, на погляд авторів, пов'язані з напрацюванням теоретичних і практичних розробок щодо класифікації витрат мисливських господарств, методики та організації їх обліку для потреб управління.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про тваринний світ» від 13.12.2001 № 2894-III зі змінами і доповненнями / Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – 2002. – № 14. – 97 с.
2. Закон України «Про мисливське господарство та полювання» від 22.02.2000 №1478-III зі змінами і доповненнями / Відомості Верховної Ради України. – Офіц. вид. – 2000. – № 18. – 132 с.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Державний комітет статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: Консультант, 2010. – 566 с.
4. Ведення мисливського господарства у 2010 році: статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 14 с.
5. Гром М. М. Впорядкування мисливських угідь: [навч. посіб.] / М. М. Гром. – Львів: УкрДЛТУ, 2003. – 106 с.
6. Облік диких тварин: [навч. посіб.] / В. Д. Бондаренко, І. В. Делеган, І. П. Соловій, М. П. Рудишин. – Львів, 1989. – 66 с.

Прийнято до друку 15.09.2011

РОЛЬ ДОКУМЕНТООБІГУ У СТВОРЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ ОБЛІКУ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

У статті розглянуто місце і роль документообігу для підприємств ресторанного господарства. Досліджено тлумачення первинних документів та побудовано модель організації бухгалтерського обліку на підприємствах харчування. Висвітлено питання щодо типових форм первинних документів, які мають ряд недоліків та потребують додаткового вивчення з метою подальшого врегулювання первинних документів.

In the article the place and a role of document circulation for the enterprises of a restaurant economy are considered. It is investigated interpretation of primary documents. The model of the organisation of book keeping at the food enterprises is constructed. The question concerning typical forms of primary documents which have a number of lacks and require additional studying for the purpose of the further settlement of primary documents is highlighted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання суттєвим питанням є створення ефективної системи бухгалтерського обліку всіх активів, у тому числі запасів. Систематичне надходження запасів забезпечують безперебійний виробничо-торговельний процес у діяльності підприємств ресторанного господарства. У свою чергу ефективне використання запасів потребує повної, об'єктивної, своєчасної та достовірної інформації про їх рух. Основним носієм такої інформації є первинний документ. Саме від якості його складання та тривалості обробки в значній мірі залежить ефективність прийняття управлінських рішень. Зазначені носії облікової інформації є основою забезпечення успішної діяльності підприємств та потребують побудови чіткого механізму обліку господарських процесів, які включають в себе не тільки технологію обробки даних, але й організацію етапів обігу документів.

Поєднання облікових етапів, а саме складання, обробка, рух, зберігання документів забезпечується документообігом на підприємстві. Тобто документообіг – це рух документів з моменту їх складання чи отримання до передачі в архів. У зв'язку з вищезазначеним питання ролі документообігу на сьогоднішній день вважається досить актуальним. Його метою є прискорення руху документів, і чим коротшим та швидшим буде організовано процес документообігу на підприємстві, тим він буде корисніший для користувачів, які зможуть вчасно отримати інформацію й ефективно впливати на ситуацію управлінськими рішеннями, здійснюючи постійний контроль за фінансово-господарською діяльністю.

Враховуючи ускладнений документальний процес з обліку запасів на підприємствах ресторанного господарства, виникає необхідність дослідження якісної побудови документообігу з метою упорядкування документів, забезпечення оптимальної кількості підрозділів і відповідальних осіб, визначення мінімального терміну знаходження документа в підрозділі, сприяння поліпшенню облікової роботи, а також посилення контрольних функцій, підвищення рівня його механізації та автоматизації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням організації документообігу займалися Ф. Ф. Бутинець [1, с.15], який у своїх працях розглянув графіки документообігу як складові техніки ведення бухгалтерського обліку, О. В. Лишиленко [2, с.21], що висвітлив не лише організацію документообігу, але і його значення на підприємстві, В. В. Сопко, Б. П. Завгородній [3, с.8] розкривають суть документообігу як складову бухгалтерського обліку.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Не дивлячись на висвітлення науковцями питання організації документообігу, саме на підприємствах ресторанного бізнесу документообіг у середовищі обліку запасів залишається невирішеним, тому потребує подальшого дослідження і вдосконалення.

Постановка завдання. Метою даної статті є здійснення критичного аналізу ролі документообігу у створенні ефективної системи обліку запасів, визначення напрямів його вдосконалення на підприємствах ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожне підприємство, здійснюючи господарську операцію, зобов'язане фіксувати даний факт, оформлюючи відповідний документ. У зв'язку з тим, що діяльність підприємств ресторанного господарства супроводжується процесом виробництва, торгівлі і надання послуг, використовуючи при цьому значну частину активів у вигляді запасів, тому відповідно документування у даній галузі є досить трудомістким. У зв'язку з тим, що в системі документообігу вагоме місце відводиться первинним документам, насамперед, необхідно зрозуміти їх сутність. У різних літературних джерелах наводяться трактування такого поняття, як «первинний документ». За результатами опрацювання наукових джерел розглянуто ряд тверджень та узагальнено поняття «первинний документ» у табл. 1.

Таблиця 1

Тлумачення поняття «первинні документи» у наукових та нормативно-правових джерелах

№ з/п	Джерело	Визначення поняття «первинний документ»
1	2	3
1.	Білуха М. Т. Судово – бухгалтерська експертиза: [підруч.] / М. Т. Білуха. – К.: Воля, 2004. – 656 с.	Первинний документ – це письмова фіксація достовірності виконання господарської операції, складеної у момент її здійснення, що має обов'язкові реквізити, встановлені нормативними актами, які надають їм юридичної сили; підписується особами, які дали дозвіл на її виконання, та безпосередніми виконавцями.
2.	Бухгалтерский словарь. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 208 с.	Первинні документи – бухгалтерські документи, які складаються в момент здійснення господарських операцій та є першим підтвердженням їх здійснення. Складання первинних документів є початком реєстрації господарських операцій.
3.	Завгородній А. Г. Облік і аудит: [термін. слов.] / А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Г. О. Партин – Львів: Центр Європи, 2002. – 671 с.	Первинний документ – документ, що містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення. Складання первинного документу є початком облікової реєстрації господарських операцій.
4.	Мочерний С. В. Економічний енциклопедичний словник / [С. В. Мочерний, та ін.]; за ред. С. В. Мочерного [у 2 томах]. – Львів: Світ, 2006. – Т. 2. – 568 с.	Первинний документ – документ, який складається в період проведення господарської операції і підтверджує факт її здійснення.
5.	ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16 липня 1999 р.	Первинний документ – документ, який містить відомості про господарську операцію та підтверджує її здійснення (ст. 1).

Продовження табл. 1

1	2	3
6.	Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.95 № 88	Первинні документи – це письмові свідоцтва, що фіксують та підтверджують господарські операції, включаючи розпорядження та дозволи адміністрації (власника) на їх проведення (ст. 2, п. 2.1).

Таким чином, відносно поняття «первинний документ» сформувалося досить стійке бачення. Вищенаведені тлумачення дотримуються одностайної думки, що господарською операцією є задокументований факт господарського життя. Первинне спостереження, документування та документація відіграють важливу роль в управлінні діяльністю підприємства, а саме: дають уявлення про фактичний стан суб'єкта господарювання та їх зміни у процесі діяльності; забезпечують прозорість у роботі підприємства і контроль наявності та руху майна і коштів; є юридичним (правовим) свідченням господарських операцій, що здійснюються; є важливим джерелом контролю для зовнішніх і внутрішніх користувачів при проведенні ревізії, аудиту, аналізу господарської діяльності [4].

Відповідно Положення про документальне забезпечення записів бухгалтерського обліку [5] первинні документи мають бути складені в момент здійснення господарських операцій або одразу після їх завершення. Вимоги, що висуваються до змісту та порядку реєстрації інформації в первинних документах, визначають вимоги до тих прийомів, якими реалізуються функціональне призначення первинного обліку. Первинні документи мають бути складені на паперових або машинних (електронних) носіях. Відповідно до цього існують і вимоги до змісту й оформлення документів. Порядок створення первинних документів, записів у регістрах бухгалтерського обліку та зберігання документів, регістрів і звітів установлено зазначеним вище Положенням [5].

Відомо, що процес документального оформлення операцій з руху запасів є досить складним і трудомістким. Аналіз практичної діяльності при застосуванні типових форм первинних документів свідчить про ряд недоліків, які потребують додаткового вивчення з метою подальшого врегулювання. Зокрема, це стосується дублювання записів у бухгалтерських документах, відсутністю якісної (марка, сорт, розмір тощо) інформації про наявність і рух запасів, існуванню великої кількості однотипних первинних документів, що робить захащеною облікову ділянку даного етапу.

Проводячи дослідження первинних документів за призначенням та роллю в обліковому процесі запасів підприємств ресторанного господарства, їх умовно можна розподілити на такі, що:

- підтверджують факт надходження запасів;
- засвідчують факт оприбуткування;
- забезпечують ведення складського обліку;
- підтверджують законність вибуття та цільове використання;
- супроводжують рух первинних документів зі складу до бухгалтерії та забезпечують єдність даних бухгалтерського і складського обліку;
- систематизують та накопичують інформацію у реєстрах бухгалтерського обліку, фінансовій звітності.

Проте первинної інформації недостатньо для прийняття ефективних управлінських рішень. Нагромаджені факти господарських операцій потребують певної систематизації та узагальненню про стан діяльності на підприємстві. Таким чином, ускладнена специфіка облікового процесу на підприємствах ресторанного бізнесу потребує введення поетапного бухгалтерського обліку, що дозволить належним чином забезпечити послідовність виконання облікових процедур. Для цього необхідно чітко визнати процедури, які необхідно віднести до первинного, поточного та заключного обліку.

Дослідивши нормативно-правові документи [4, 5, 6], проаналізувавши думки різних вітчизняних науковців [1, с.15; 2, с.21; 3, с.8] вважаємо, що організаційну модель етапів бухгалтерського обліку підприємств ресторанного бізнесу можна відобразити схематично так (рис. 1):

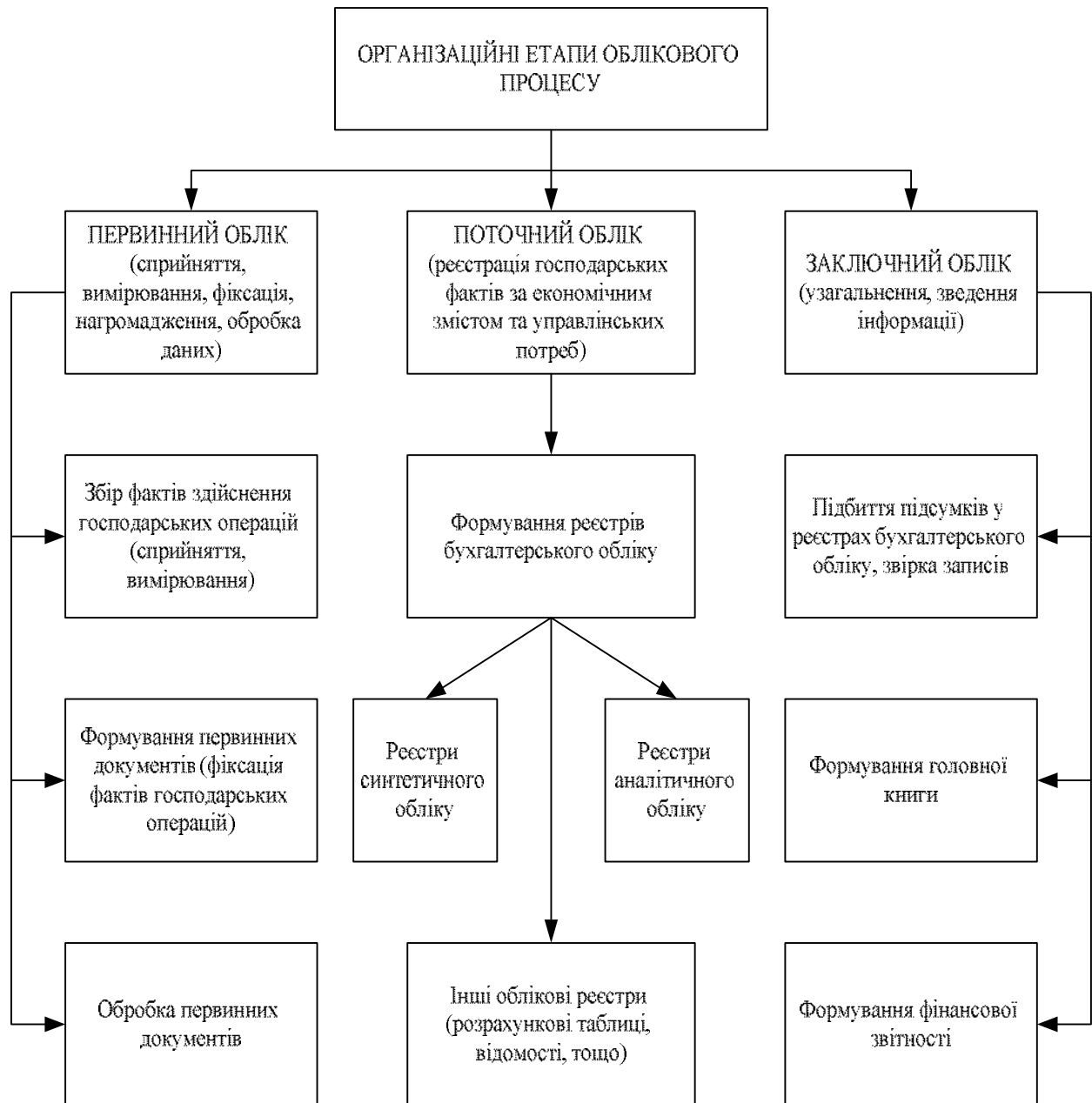


Рис. 1. Модель організації бухгалтерського обліку підприємств ресторанного господарства

Отже, належний облік забезпечуватиметься певним порядком організації й опрацювання документів на етапах первинного, поточного і заключного обліку.

Ураховуючи запропоновану вище організаційну модель, вважаємо, що на підставі її побудови доцільно формувати графік документообігу на підприємстві.

Як свідчать проведені дослідження діяльності на підприємствах ресторанного господарства, графік документообігу первинних документів ними здебільшого оформляється додатком до Наказу про облікову політику, який подається у вигляді таблиці з фіксованим переліком робіт, пов'язаних зі створенням, перевіркою та обробкою документів, які виконуються кожним підрозділом підприємства, а також усіма виконавцями, із зазначенням взаємозв'язку та термінів виконання.

Первинний облік запасів на підприємстві досліджуваної галузі необхідно розглядати в розрізі їх призначення. Для запасів кулінарного призначення підприємств ресторанного господарства рекомендовано використовувати первинні документи, які затвердженні наказом Міністерства економіки [6]. Для запасів загальногосподарського призначення застосовуються первинні документи, які затвердженні наказами Міністерства статистики та Міністерства транспорту України [7; 8].

Частина первинної інформації може бути зареєстрована автоматично, за допомогою відповідної комп'ютерної програми. В основному це дані, які характеризують кількісну сторону стану запасів: кількість надходження та відпуску, час надходження сировинної продукції та купівельних товарів на склад тощо. Друга частина первинної інформації, що відображає наявність і рух запасів у вартісних і натуральних вимірниках, потребує обов'язкового оформлення відповідної облікової документації.

Для узагальнення інформації первинного обліку необхідно на підприємстві впроваджувати поточний та заключний облік.

На етапі поточного обліку узагальнюється інформація в реєстрах синтетичного та аналітичного обліку. У п. 2 ст. 9 Закону України [4] такі документи мають назву «зведені облікові документи». Але ні визначення, ні пояснення про термін «зведені облікові документи» у вищезазначеному Законі не наводиться. У практичній діяльності підприємств ресторанного господарства до них слід віднести Товарні звіти, Звіти про рух продуктів у виробництві, Відомості про залишки товарів на складі, Акти про реалізацію виробів кухні, у яких узагальнюється інформація з первинних документів (накладних, закупівельних актів, вимоги до комори на одержання сировини тощо). Зведені облікові документи слугують для ведення поточного обліку, що характеризується обробкою великої кількості інформації, яка виконує різні функції: забезпечує безперервне відображення господарських операцій, використовується безпосередньо для управління, існує базою для отримання похідної (результатної) інформації.

Практика підприємств ресторанної галузі свідчить, що не всі форми документів використовуються, оскільки особливості організації торговельно-виробничого процесу на досліджуваних підприємств просто не вимагають їх заповнення. Досліджуючи зведені документи, слід зазначити їх велику кількість, реквізитний повтор. Ряд документів таких як товарний звіт, звіт про рух продуктів і тари по кухні відображають лише вартісну інформацію про рух запасів.

Товарний звіт відображає рух запасів у коморі за конкретний період та складається матеріально відповідальною особою щодня, або не менше, ніж один раз на три дні. Існуюча типова форма документа, на наш погляд є не зручною, оскільки при заповненні даних про надходження та про використання запасів не завжди вистачає рядків, особливо коли товарний звіт заповнюється підприємствами за типом – ресторан, або ж коли товарний звіт складається один раз на три дні. Тому вважаємо, що існуюча типова форма товарного звіту потребує удосконалення.

З виробництва (кухні) здійснюється відпуск власних виробів – готової продукції за відповідно оформленими документами. Сировину на кухню оприбутковують на підставі накладної на відпуск товарів із комори за кількістю і вартістю. Облік запасів у виробництві ведуть лише у вартісному вираженні. Завідувач виробництва щодня звітує перед бухгалтерією за реалізовану власну продукцію і відпущені товари та витрачену сировину на виробництво Звітом про рух продуктів і тари по кухні. Прибуткову частину звіту заповнюють за даними прибуткових документів на одержання запасів з комори, а також від постачальників за обліковими цінами виробництва (ціни продажу), а видаткову – за документами про відпуск і реалізацію готових виробів: актами про реалізацію за готівку, меню на відпуск харчування, денними забірними листами. Звіт є зведеним первинним документом, який складається лише у вартісному вираженні за обліковими цінами запасів, тому існуюча типова форма потребує удосконалення.

Проводячи дослідження інших зведених документів підприємств ресторанного господарства, слід відмітити, що такі документи, як Звіт про рух продуктів і тари по кухні,

Звіт про рух продукції у виробництві, Звіт про рух готових виробів у кондитерських та інших цехах, Відомість про залишки товарів на складі (у коморі) повинні вміщувати порядковий номер і складатись у двох примірниках, один з яких має передаватись до бухгалтерії для подальшої систематизації і узагальнення інформації, інший – залишатися у відповідної матеріально відповідальної особи.

Акти про реалізацію готових виробів кухні за готівку, Акти про передачу товарів і тари під час зміни матеріально відповідальної особи, Акти про бій, лом, і втрату посуду та приборів повинні бути складені в присутності комісії, яка складається не менше, ніж з трьох осіб. Зазначені акти повинні бути підписані всіма членами комісії.

Крім зазначених актів, вважаємо за необхідне впровадити на підприємствах ресторанного господарства Акт на відпуск харчування по безготівковому розрахунку. Зазначений документ може оформлюватись, якщо відпускається харчування працівникам закладу, особам, які придбали абонемент на певний період. На сьогоднішній день існують великі переваги безготівковим розрахунком, пластиковими платіжними картками перед паперовими грошима: перш за все це зручність оплати, надійність, практичність, підвищення конкурентоспроможності та престижу закладу ресторанних послуг.

Таким чином, вищевказані зведені документи на підприємствах ресторанного господарства формують поточний облік. У зазначених документах узагальнюється первинна інформація, яка використовується для аналізу щодо рівня ефективної системи обліку запасів на підприємстві. Тому дані реєстри синтетичного і аналітичного обліку повинні знайти своє відображення в графіку документообігу.

Складений графік документообігу у закладах ресторанного господарства дозволить документи розглядати залежно від етапів, на яких знаходиться продукція:

- у коморі (складі) оформлюються такі документи: товарна книга (картки складського обліку матеріалів), товарний звіт, відомість про залишки товарів на складі (у коморі), вимога до комори, накладна на відпуск запасів з комори;
- у виробництві – калькуляційна картка, план-меню, вимога до комори на одержання сировини, акт про реалізацію готових виробів кухні за готівку, акт про реалізацію і відпуск виробів кухні, акт про продаж і відпуск виробів кухні, денний забірний лист, замовлення рахунок, меню на відпуск продуктів працівникам закладу, звіт про рух продуктів і тари по кухні, звіт про рух продуктів у виробництві, контрольний розрахунок;
- реалізація – акт про передачу товару і тари під час зміни матеріально відповідальної особи, товарний звіт, розрахунковий документ, звіт про рух продуктів і тари по кухні.

Практично всі вищезазначені документи, що оформляються в ході технологічного процесу, надходять до бухгалтерії, де здійснюють їх облікову обробку. Тому заключним етапом облікових процедур є здійснення записів до облікових реєстрів.

Облікові реєстри обираються підприємством самостійно з дотриманням єдиних засад бухгалтерського обліку та з урахуванням особливостей своєї діяльності та технології обробки облікових даних [9]. Методичними рекомендаціями щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку для обліку надходження запасів від постачальників і розрахунків з ними використовується Журнал 3. Окремо ведеться відомість аналітичного обліку по рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками і підрядниками» як складова частина Журналу 3. При відкритті журналу до нього перш за все переносяться дані запасів, що надійшли, але не оплачені в минулому місяці. Після цього реєструються операції поточного місяця. Журнал 3 ведеться лінійно-позиційним способом, для кожного документу постачальника відводиться один рядок. При оплаті рахунку записи виконуються у відповідних графах цього ж рядка.

Для обліку запасів в методичних рекомендаціях [9] застосовується Журнал 5 або 5 А і Відомість 5.1 обліку руху запасів. Як свідчить аналіз практичної діяльності, досліджувані підприємства ресторанного господарства узагальнюють інформацію з первинної документації на бланках «пустографах» довільної форми, це пов'язано з тим, що ведення журналу 5 або 5А та відомості 5.1 є занадто складним, а зазначені реєстри надмірно

гроздкі. Для їх складання в практиці використовується цілий ряд додаткових вибірок і розрахунків та заповнення аналітичного обліку запасів у відомості 5.1.

Однак, інформацію синтетичного обліку необхідно опрацьовувати та узагальнювати для складання головної книги, фінансової звітності. Таким чином, пропонуємо впровадити рекомендовані форми накопичувальних відомостей обліку запасів (купівельних товарів та сировинної продукції) в розрізі відповідних дільниць підприємств ресторанного господарства. Накопичувальні відомості мають спрощену форму, однак відображають детальну інформацію за синтетичними субрахунками бухгалтерського обліку та є підставою для складання Головної книги та фінансової звітності.

Для забезпечення якісної побудови документообігу потрібно використовувати лише ті необхідні первинні документи, які забезпечують інформацією зведені документи та бухгалтерські регістри. Таким чином, враховуючи вищевикладені дослідження, вважаємо, що документальний процес з обліку запасів підприємств ресторанного господарства знаходить своє відображення в графіку документообігу, який наведено схематично на рис. 2.

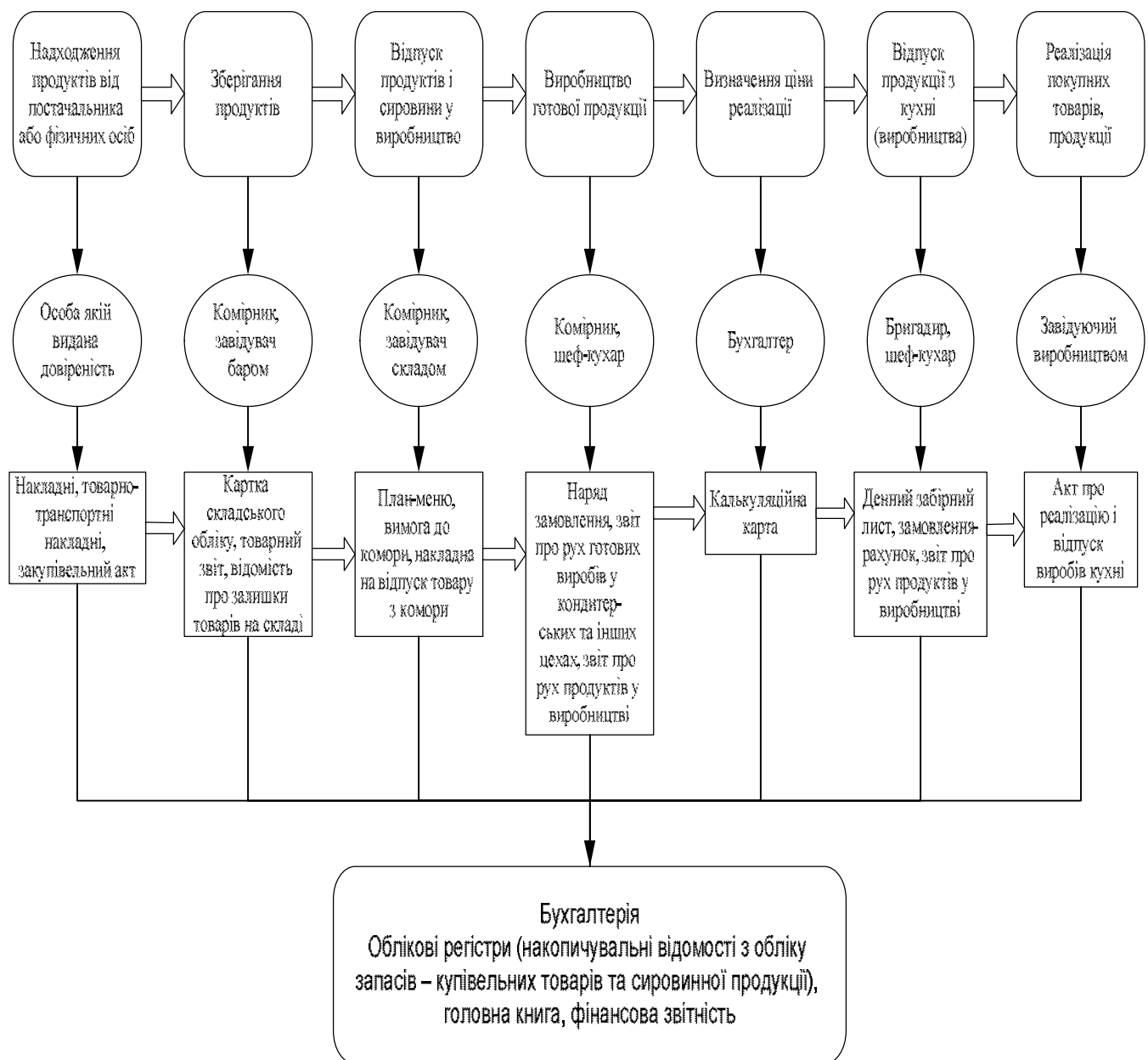


Рис. 2. Процес документообігу у підприємствах і підрозділах ресторанного господарства

Розроблена схема документообігу дозволить працівникам якісно виконувати свої функції, впливати на роботу апарату управління, виявляти помилки в організації обігу документації, адже від професійності ведення документації залежить у значній мірі прибуткова діяльність підприємства в цілому.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведених досліджень можна зробити такі висновки:

- ускладнена специфіка облікового процесу на підприємствах ресторанного бізнесу потребує введення поетапного бухгалтерського обліку, що дозволить належним чином забезпечити послідовність виконання облікових процедур;
- ряд первинних документів з обліку запасів потребує включення додаткових реквізитів;
- враховуючи переваги та зручність безготівкових форм розрахунків, на підприємствах ресторанного господарства доцільно впровадити Акт на відпуск харчування по безготівковому розрахунку;
- застосування накопичувальних відомостей з обліку запасів (купівельних товарів та сировинної продукції) в розрізі відповідних ділянок підприємств ресторанного господарства дозволить відображати детальну інформацію за синтетичними субрахунками бухгалтерського обліку та є підставою для складання Головної книги та фінансової звітності;
- удосконалені первинні та зведені документи з обліку запасів, які забезпечують інформацією відповідних користувачів, дозволять якісно сформувати графік документообігу, від якого залежить ефективне функціонування підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2006. – 832 с.
2. Лишиленко О. В. Фінансовий облік: [підруч.] / О. В. Лишиленко. – [2-ге вид., перероб. і доп.]. – Київ: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2007. – 556 с.
3. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: [підруч.] / В. Сопко, В. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2000. – 258 с.
4. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
5. Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку: затверджене наказом Міністерства фінансів України від 24.05.95. – № 88 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Методичні рекомендації щодо впровадження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку у сфері громадського харчування, затверджені наказом Міністерства економіки від 17.06.03 р. – № 157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Про затвердження типових первинних облікових документів з обліку сировини і матеріалів, від 21.06.96 р. – № 193. Наказ Міністерства статистики України від 29.12.1995 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
8. Інструкція про порядок виготовлення, зберігання, застосування єдиної первинної транспортної документації для перевезення вантажів автомобільним транспортом та обліку транспортної роботи: Наказ міністерства статистики і Міністерства транспорту від 07.08.1996 р. № 228 / 253 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0483-96>.
9. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 29.12.00 р. – № 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Прийнято до друку 06.10.2011

ФАКТОРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті визначено сукупність зовнішніх та внутрішніх факторів забезпечення конкурентоспроможності фермерських господарств з урахуванням регіональних тенденцій їх розвитку. Обґрунтовано пріоритетні фактори конкурентоспроможності та визначено стратегічні цілі, досягнення яких забезпечить сталий розвиток фермерських господарств і зміцнення їх позицій на аграрному ринку.

The totality of the external and internal factors providing of the competitiveness farmhouses are determined in the article taking into account regional development tendencies. The priority factors of competitiveness rising are substantiated and the strategic purposes which lead to the stable development of farmhouses and their strengthening in the agromarket are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Адаптація вітчизняної аграрної економіки до функціонування в умовах активізації ринково-конкурентного середовища та поглиблення міжнародної економічної інтеграції вимагає пріоритетного вирішення економічною наукою та практикою господарювання комплексу проблем, пов'язаних зі сталим розвитком підприємницьких структур агробізнесу, серед яких належне місце посідають фермерські господарства. У процесі трансформаційних змін більшість фермерських господарств опинилися у критичному стані через недосконалість системи організаційно-економічних та фінансово-кредитних механізмів господарювання. Існування та розвиток фермерських господарств відбувається в умовах нестабільності та зростання змін в зовнішньому середовищі, непрогнозований вплив яких на діяльність підприємств негативно позначається на показниках ефективності господарювання та призводить до ризикованості здійснення виробничо-господарських операцій, зниження рівня їх конкурентоспроможності.

Тому актуалізується проблема забезпечення ефективного соціально-економічного розвитку фермерських господарств на основі обґрунтування перспективних напрямків їх діяльності, переходу на якісно вищий рівень розвитку, розробки відповідних заходів, які б дозволили їм пристосуватися до існуючих змін ринкового середовища та посилити свої конкурентні позиції на ринку. За таких умов нагального вирішення потребує питання дослідження і обґрунтування основних факторів, що впливають на рівень результативних показників господарської діяльності фермерських господарств з метою визначення потенційних можливостей підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Загальні проблеми конкуренції та конкурентоспроможності підприємств досить ґрунтовно розглянуті як у теоретичному, так і у практичному аспектах у працях відомих зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів різних часів: К. Макконелла, М. Портера, І. Ансоффа, Р. Фатхутдінова А. Юданова, Г. Азоева та ін. Окремі питання конкурентної політики, забезпечення конкурентоспроможності підприємницьких структур аграрного сектора економіки, у т.ч. фермерських господарств, знайшли відображення у працях В. Месель-Веселяка, П. Саблука, Ю. Наумова, М. Маліка, Л. Мармуль, О. Єрмакова, І. Червена, Л. Євчук, О. Школьного та ін. Багатогранність категорії конкурентоспроможності підприємства зумовлює значну увагу до неї з боку вчених економістів. Категорія «конкурентоспроможність» має різні тлумачення в економічній літературі. Для її характеристики М. Портер використовує порівняння конкурентних переваг, чинників управління та ефективності використання ресурсів [1, с.24–25, 196].

За визначенням провідного науковця Р. А. Фатхутдінова, конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку [2, с.270].

Більш адекватним сучасним реаліям є визначення конкурентоспроможності підприємства С. Шевельовою як здатності підприємства підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, заслужити добрий імідж серед споживачів та різноманітних суб'єктів господарювання [3, с.94].

Досліджуючи проблеми забезпечення конкурентоспроможності в регіональному АПК, І. І. Червен та Л. А. Євчук до основних факторів впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств відносять ресурси, робочі процеси, менеджмент якості, попит, корпоративну культуру, економічну політику держави, стратегію підприємства, міжгалузеві зв'язки, диспаритет цін, природно-кліматичні умови, менеджмент підприємств [4, с.98].

О. О. Школьний зазначає, що конкурентоспроможність аграрного підприємства визначається продуктивністю наявних ресурсів, рівнем витрат та цін, чинниками економічного середовища (кредитно-грошова та фіскальна політика, обмінний курс національної валюти, циклічність коливання економіки, макроекономічна стабільність, інвестиційний клімат), можливістю участі у світовому та вітчизняному ринках, ефективністю людських ресурсів, а також науково-технічним потенціалом [5, с.11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах зростання соціально-економічної невизначеності в Україні та її регіонах підвищується рівень невизначеності та ризику у виробничій діяльності фермерських господарств, що зумовлює необхідність визначення основних факторів впливу на рівень їх конкурентоспроможності з урахуванням регіональних тенденцій розвитку, визначення стратегічних цілей діяльності відносно посилення їх позицій на аграрному ринку.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення основних тенденцій розвитку фермерських господарств в Одеській області, визначення і обґрунтування основних факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності фермерських господарств з урахуванням регіональних особливостей їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин аграрний сектор України представлений різними формами господарювання, серед яких найпоширенішим різновидом приватного підприємництва є фермерські господарства. Проте в ході становлення більшість фермерських господарств опинилися перед значними труднощами: слабка орієнтація у вимогах ринкової економіки; недостатня матеріальна і технічна озброєність виробництва (без можливостей застосування передових технологій); відсутність достатньо потужних джерел фінансування; неналагодженість економічних зв'язків з партнерами; психологічна й організаційна невідповідність працювати в умовах ринкових відносин. Сучасні реалії господарювання фермерських господарств відзначаються недостатнім рівнем їх конкурентоспроможності, що унеможливорює здатність забезпечити розширене відтворення, зумовлює ризик неплатоспроможності та, як наслідок, призводить до банкрутства.

Створення і становлення фермерських господарств у аграрній сфері економіки Одеської області проходило в динамічних, часто змінюваних умовах і за роки реформування відносин власності набуло значного розвитку. За кількістю фермерських господарств Одеська область займає провідні позиції серед інших областей та посідає перше місце в Україні. Якщо у 1991 р. налічувалося 189 фермерських господарств, то у 2010 р. їхня кількість становила 5766 господарств. У користуванні фермерських господарств знаходиться 334,0 тис. га власних та орендованих земель (рис. 1). Найвищі темпи зростання кількості фермерських господарств в області припадають на 1991–1995 рр., коли їхня кількість за рік збільшувалася у середньому у 2,2 рази. Стрімке нарощування кількості фермерських господарств було зумовлено прийняттям ряду нормативно-правових актів щодо забезпечення регулювання процесу створення та розвитку фермерських господарств, а також реформу-

ванням земельних відносин. За 1995–2005рр. темпи зростання кількості фермерських господарств дещо уповільнилися, їх середньорічний приріст становив 5,1 відсотка [6].

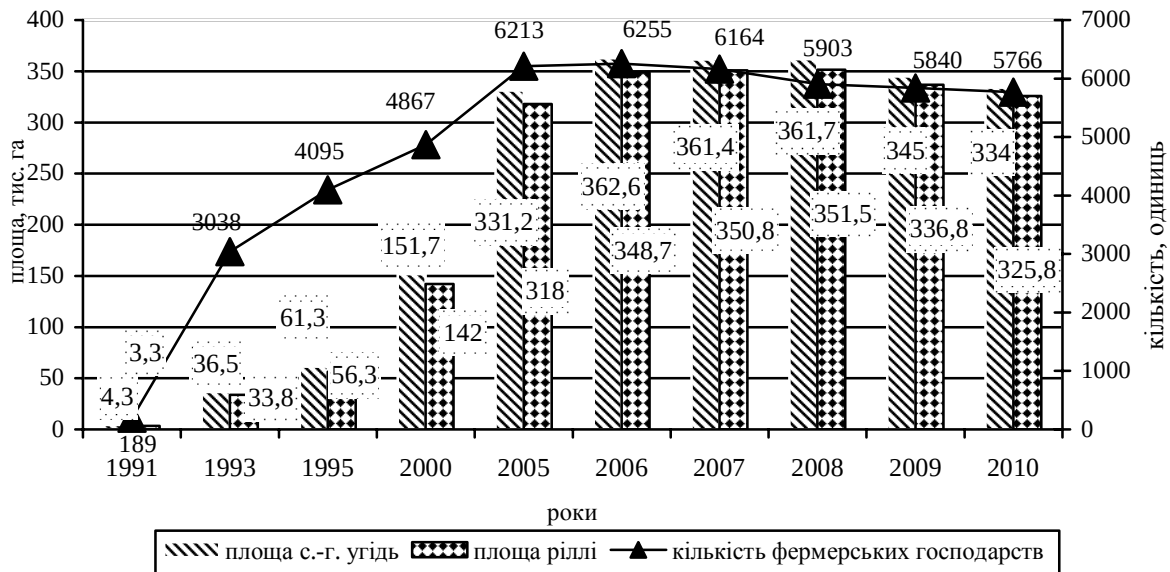


Рис. 1. Динаміка розвитку фермерських господарств Одеської області

Наведені дані свідчать про загальне зростання кількості фермерських господарств по 2006 рік. Але починаючи з 2007 року відбувається щорічне їх зменшення, що обумовлено негативним впливом об'єктивних та суб'єктивних чинників на розвиток підприємництва в аграрній сфері в умовах суцільної економічної кризи. Більшість фермерських господарств є дрібнотоварними, і, як наслідок, вони не витримують конкуренції на ринку аграрної продукції поряд із великими агроформуваннями. Зменшення загальної кількості фермерських господарств також пояснюється тим, що фермери надають перевагу кооперації за умови їх об'єднання на базі провідних господарств, що дасть змогу організувати високоефективне виробництво, дозволяє виконувати сільськогосподарські роботи в оптимальні строки.

Слід відзначити, що до 2008 року основною тенденцією розвитку фермерства в області було не тільки збільшення кількості фермерських господарств, а й розширення розмірів їх землекористування. Проте протягом останніх років спостерігається зменшення площі сільськогосподарських угідь у користуванні фермерських і відповідно до їх середнього розміру з 61 га у 2008 році до 58 га у 2010 р. Середній розмір фермерського господарства в Україні у 2010 році становив 103,3 га.

Сучасний стан сільськогосподарського виробництва вказує на те, що зміна форми власності та господарювання не призвели сьогодні до появи ефективного власника. Фермерські господарства, недивлячись на значну питому вагу в кількості суб'єктів господарювання аграрного сектора, посідають порівняно незначне місце й роль у виробництві продукції сільського господарства області поряд з іншими формами господарювання на селі. Питома вага у загальному виробництві валової продукції сільського господарства області у 2010 році становила 7,8%.

Пристосування фермерських господарств до мінливого ринкового середовища визначило економічну недоцільність займатися виробництвом продукції тваринництва і виробничу орієнтованість переважної більшості підприємців на вирощування обмеженого переліку високоліквідних культур, які забезпечують прибутковість цих господарств. Такими видами продукції є зернові та технічні культури. Частка рослинництва в загальному виробництві продукції фермерськими господарствами у 2008 році складає 97,1%.

Ураховуючи загальний уповільнений стан розвитку фермерства в області динаміка виробництва основних видів сільськогосподарської продукції за останні 3 роки має негативну тенденцію (табл. 1).

Показники виробництва сільськогосподарської продукції
фермерськими господарствами Одеської області [6]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Валова продукція сільського господарства, млн. грн.	277,9	323,9	161,8	452,1	336,8	360,0
Валова продукція в розрахунку на 1 господарство, тис. грн.	44,7	51,8	26,2	76,6	57,6	62,4
Валова продукція в розрахунку на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	83,9	89,3	44,8	125,0	97,6	107,8
Обсяги виробництва окремих видів продукції рослинництва, тис. ц						
- зернові та зернобобові	3911,1	4632,8	1870,3	6138,7	4632,9	4624,5
- соняшник	584,8	568,7	139,6	506,5	378,9	549,0
- ріпак	32,4	71,5	215,4	823,8	443,0	595,6
- овочі	207,2	202,3	76,7	124,6	152,5	100,8
- виноград	22,9	27,3	48,9	59,2	82,2	58,4
Обсяги виробництва окремих видів продукції тваринництва, т						
- м'ясо яловичини	250	224	201	85	78	122
- м'ясо свинини	216	415	1056	621	231	341
- молоко	3321	2938	2404	2190	2079	2120

У зв'язку з недосконалістю чинного законодавства, недостатньою державною підтримкою, слабкою соціальною захищеністю діяльність фермерських господарств не принесла бажаних результатів. Низькою залишається конкурентоспроможність виробництва, неналагоджена ефективна система реалізації продукції, матеріально-технічного і виробничого обслуговування, спостерігається певна відірваність сільськогосподарських виробників від ринків інформації, кредитів, бюджетного фінансування.

Усе це призвело до послаблення економічної стійкості більшості суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. Діяльність фермерських господарств у сучасних економічних умовах характеризується великим ступенем ризику, пов'язаним зі змінами попиту і пропозиції продукції, неналагодженістю економічних зв'язків з партнерами. Підприємці, що зайняті в агробізнесі, недостатньо знають про своїх конкурентів та товар, який вони пропонують, як організований їхній бізнес, сильні та слабкі сторони. Ця невизначеність призводить до того, що певна кількість господарств опинилася у ситуації виживання і основною метою їх функціонування є забезпечення і підтримка достатнього рівня своєї конкурентоспроможності, можливості адаптації до змін ринкової ситуації.

Конкурентоспроможність суб'єктів господарювання – це багатогранне поняття, яке визначається різними методичними підходами та кількісними критеріями виміру. Водночас конкурентоспроможність фермерських господарств має характерні особливості, пов'язані як із специфікою сільського господарства, як виду економічної діяльності, так і з особливостями функціонування фермерських господарств, як організаційно-правової форми.

Особливістю функціонування фермерських господарств є те, що в них не завжди є можливості самостійно, в повному масштабі, забезпечити маркетингову діяльність, гарантії реалізації виробленої продукції, гарантованого матеріально-технічного і фінансового забезпечення виробництва, селекційно-генетичних заходів. На ринку фермер вступає у економічні відносини, які регламентуються системою законів, аграрною політикою, кредитною системою держави, системою матеріально-технічного постачання сільськогосподарського виробництва, формами і каналами реалізації продукції та інші.

Для фермерського господарства конкурентоспроможність – це забезпечення оптимального співвідношення між обсягами виробництва і реалізації продукції та його

ресурсним потенціалом, платоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства, зменшення природних і економічних ризиків приватного господарювання. З іншого боку, під конкурентоспроможністю слід розуміти здатність фермерських господарств виробляти продукцію, яка користується попитом на ринку, а також шукати напрямки збільшення своєї частки на ринку. Із наведеного визначення конкурентоспроможності фермерських господарств можна виокремити три складові:

- реальна конкурентоспроможність, яка забезпечує виробництво і показує його здатність виробляти і реалізувати конкурентоспроможну за своєю якістю та ціною продукцію;
- потенційно-ресурсна конкурентоспроможність фермерського господарства, яка відображає ефективність використання виробничо-ресурсного потенціалу;
- інвестиційна привабливість як результат інвестиційної конкурентоспроможності, яка передбачає здатність спрямування інвестиційних вкладень так, щоб забезпечити їх окупність і трансформацію у зростання виробництва, отримання результатів для розширеного відтворення і гарантоване повернення вкладеного капіталу.

Конкурентоспроможність фермерських господарств залежить від великої кількості факторів, які умовно можна поділити на внутрішні (земля та її якість, трудові ресурси, засоби виробництва, матеріалозабезпеченість, ступінь кооперування господарської діяльності) та зовнішні – селекційно-генетичний і агро-біокліматичний потенціал регіону, законодавча база, державна підтримка фермерських господарств, кредитна система, умови реалізації продукції та матеріально-технічне забезпечення, діяльність інших господарств-конкурентів (рис. 2).



Рис. 2. Фактори конкурентоспроможності фермерських господарств

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

програми, які регламентують порядок одержання та використання бюджетних коштів. Однак позиція фермерських господарств залишається вкрай незадовільною, більшість із них не підпадає під механізм дії цільових програм, відмічається велика нерівномірність фінансування фермерських господарств за рахунок коштів Українського державного фонду підтримки фермерських господарств. З боку держави відсутня довгострокова фінансова підтримка фермерських господарств з низькими відсотковими ставками. Кредитні ресурси в банках надто дорогі. Крім того, у фермерів відсутні матеріально-технічні засоби для оформлення застави майна.

Для досягнення відповідного рівня конкурентоспроможності фермерські господарства повинні передусім використовувати внутрішні можливості щодо забезпечення ефективного використання наявного виробничо-ресурсного потенціалу та проведення маркетингової діяльності.

Одним із основних чинників забезпечення ефективності господарювання та підвищення конкурентоспроможності фермерських господарств, на думку багатьох науковців, є розширення розмірів їх землекористування [7, с.65–66]. Фермерські господарства Одеської області значно диференційовані за розмірами землекористування, серед яких 4125 господарств (55% від загальної кількості) мають у володінні до 50 га сільськогосподарських угідь. Наряду із господарствами, які мають незначні земельні площі виділяються групи фермерів, що володіють землею у розмірі від 500 до 100 га (70 господарств) та понад 1000 га (50 господарств). Це є позитивним явищем, оскільки стабільний розвиток даної форми господарювання передбачає становлення крупнотоварного виробництва. Оптимальні розміри землекористування сприятимуть дотриманню агротехнічних вимог, найбільш раціональному та ефективному використанню складових елементів виробничого потенціалу – трудових ресурсів і основних засобів, і в результаті забезпечуватимуть високу врожайність сільськогосподарських культур та окупність витрат.

Диференціація фермерських господарств за розмірами землекористування зумовлює певні особливості формування їх виробничого потенціалу, можливості дотримання агротехніки вирощування сільськогосподарських культур, удосконалення технологій, залучення інвестицій та інше, що зумовлює їх конкурентоспроможність. Господарства з площею сільськогосподарських угідь понад 100 га краще забезпечені засобами виробництва і менш залежні від інших виробничих суб'єктів, які надають їм відповідні технічні послуги як в організаційному, так і в економічному аспектах. Переважна більшість невеликих фермерських господарств користується послугами машино-тракторного парку сільськогосподарських підприємств інших організаційно-правових форм та великих фермерських господарств. Головною причиною недостатнього рівня матеріально-технічного забезпечення фермерських господарств є відсутність власного капіталу та умов доступу до кредитів, а також неадекватне співвідношення між цінами на технічні засоби та сільськогосподарську продукцію. Складність вирішення проблеми технічного забезпечення полягає і в тому, що техніка потрібна максимально наближена до розмірів фермерських господарств та їх виробничого спрямування. Нестача власних обігових коштів позбавляє підприємства можливості придбання матеріально-технічних засобів у необхідному обсязі, виконання усіх передбачених технологією сільськогосподарських робіт в оптимальні строки. Вирішити цю проблему можна створенням мережі обслуговуючих кооперативів агросервісного та агрохімічного типу, товариств по сумісному використанню техніки, що дасть можливість зменшити витрати на її утримання, і у підсумку – знизити собівартість продукції.

Неналагоджена ефективна система матеріально-технічного і виробничого обслуговування, обмежена доступність до ринків збуту, відсутність інформації про ринкову кон'юнктуру, реальні ціни на окремі види продукції призводить до зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, і внаслідок цього, втрати позицій на ринку. Існуючі канали реалізації продукції не відображають інтереси безпосередніх товаровиробників сільськогосподарської продукції, що призводить до зниження їх доходів і погіршення

фінансового стану.

Вирішення проблеми реалізації продукції може бути здійснено за рахунок створення оптових продовольчих ринків, метою яких є поліпшення умов просування продукції фермерських господарств до споживача, що дозволить фермерам вийти на прямі зв'язки з реалізації продукції без посередників. Але збутова діяльність суб'єктів агробізнесу належить до можливостей зовнішнього середовища і у значній мірі носить об'єктивний характер [8, с.260]. Тому основою маркетингової роботи у фермерських господарствах повинна стати розробка оптимальної програми виробництва основних видів продукції відповідно до вимог ринку і потреб споживачів з урахуванням внутрішніх можливостей використання наявного ресурсного потенціалу, що дозволить оптимізувати отримання прибутків на одиницю залучених у виробництво земель та інших ресурсів. При цьому вибір оптимальної виробничої програми повинен оцінюватися з урахуванням переваг ведення високоефективних галузей, їх вдалого сполучення, адекватності до регіональних природно-кліматичних умов господарювання, що дозволить врахувати вплив агробіокліматичного та агротехнологічного потенціалу на якість виробленої продукції, забезпечить конкурентні переваги підприємств за рахунок зниження собівартості продукції, що, у свою чергу, дозволить фермерським господарствам вигравати цінову конкуренцію на ринку.

Фермерські господарства та їхні об'єднання повинні реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, що створює безперервні загрози позиції господарства на ринку. У цих умовах фермерські господарства повинні прогнозувати та враховувати можливі зміни якнайшвидше. Швидкість реагування пов'язана з раціональним використанням власних можливостей розробки і реалізації власної стратегії розвитку як комплексу специфічних заходів щодо вибору стратегічних напрямків розвитку, визначення основних цілей, спрямованих на реалізацію найкращих з можливих варіантів оптимального виробництва і реалізації продукції за умови раціонального використання ресурсного потенціалу, створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов успішного функціонування.

На основі попередніх досліджень [9, с.240], враховуючи досвід функціонування фермерських господарств у сучасних економічних умовах, а також пропозиції Експертного комітету зі стратегічного планування Одеської обласної державної адміністрації основні стратегічні цілі аграрних формувань можна сформулювати так:

1. Ефективне і раціональне використання земельних ресурсів, що передбачає:
 - а) оптимізацію посівних площ та сівозмін;
 - б) поліпшення якісних характеристик ґрунтів;
 - в) додаткове залучення орендованих земель, що сприятиме збільшенню розмірів землекористування фермерських господарств.
2. Формування нового економічного механізму з ринковою орієнтацією, що передбачає:
 - а) визначення прибуткових видів діяльності;
 - б) пошук та розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції;
 - в) маркетингову діяльність;
 - г) об'єднання інтересів товаровиробників для підвищення їх конкурентоспроможності (кооперація, інтеграція);
 - д) матеріальну мотивацію праці.
3. Модернізація матеріально-технічної інфраструктури, що передбачає:
 - а) технічна модернізація сільськогосподарського виробництва на основі ресурсозберігаючих технологій;
 - б) ефективне використання наявної техніки у своєму господарстві та надання послуг іншим агроформуванням.
4. Кадрове забезпечення, що передбачає:
 - а) ефективне використання наявних трудових ресурсів;
 - б) підготовку і перепідготовку висококваліфікованих кадрів;

Таким чином, стабільний розвиток фермерських господарств можливий за умови впровадження у дію власних можливостей ефективного використання виробничо-ресурсного потенціалу, визначення стратегічної програми та чітких довгострокових цілей розвитку, реалізація яких сприятиме підвищенню конкурентоспроможності фермерських господарств.

Висновки і перспективи подальших розробок. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин діяльність фермерських господарств проходить в динамічних, часто змінюваних умовах, що негативно позначається на загальних показниках їх виробничо-

господарської діяльності. Низькою залишається конкурентоспроможність виробництва, неналагоджена ефективна система реалізації продукції, матеріально-технічного і виробничого обслуговування, спостерігається незадовільний стан бюджетного фінансування та кредитування фермерських господарств.

З метою забезпечення стабільного розвитку фермерських господарств та посилення їх позицій на аграрному ринку основними пріоритетами має стати реалізація внутрішніх чинників забезпечення їх конкурентоспроможності, а саме:

- оптимізація розмірів землекористування, що дозволить більш раціонально використовувати виробничий потенціал та забезпечить ефективність господарювання;
- розробка оптимальної програми виробництва основних видів продукції відповідно до вимог ринку і потреб споживачів з урахуванням внутрішніх можливостей використання наявного ресурсного потенціалу, що дозволить оптимізувати отримання прибутків на одиницю залучених у виробництво земель та інших ресурсів;
- поглиблення інтеграційних процесів і кооперування діяльності фермерських господарств, що забезпечить високий рівень вирішення проблем маркетингової діяльності та матеріально-технічного й технологічного забезпечення виробництва;
- розробка власної стратегії розвитку з урахуванням досвіду конкретного підприємства та особливостей його діяльності, реалізація якої забезпечить формування стійкої конкурентної позиції на ринку.

Подальшого дослідження потребує визначення та розробка алгоритму вибору стратегії розвитку фермерських господарств залежно від загального економічного стану та особливостей їх функціонування, обґрунтування комплексу специфічних заходів, спрямованих на реалізацію найкращих із можливих варіантів оптимального виробництва і реалізації продукції за умови раціонального використання ресурсного потенціалу, створення сприятливих внутрішніх та зовнішніх умов успішного функціонування.

Список використаної літератури

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.] – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
2. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
3. Шевельова С. О. Конкурентоспроможність молочного під комплексу: [монографія] / С. О. Шевельова. – Тернопіль: Збруч, 2001. – 408 с.
4. Забезпечення конкурентоспроможності і економічного зростання в регіональному АПК: [за ред. І. І. Червена, Л. А. Євчук]. – Миколаїв: МДАУ, 2005. – 440 с.
5. Школьний О. О. Формування механізмів управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О. О. Школьний. – Миколаїв, 2008. – 40 с.
6. Статистичний щорічник Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua>.
7. Макаренко П. М. Переваги й обмеження концентрації виробництва у сільському господарстві / П. М. Макаренко, Ю. П. Макаренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3(15). – С. 65–70.
8. Евчук Л. А. Роль системи маркетингу у формуванні конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств: зб. наук. праць. / Л. А. Евчук. – вип. 16, Т. 3. – Кам'янець-Подільський: Подільський державний агротехнологічний інститут, 2008. – С. 259–261.
9. Островський П. І. Стратегія діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах ринкового середовища / П. І. Островський, Т. П. Добрунік // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2003. – № 15. – С. 239–243.

Прийнято до друку 15.03.2012

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА СПИСАННЯ РЕЗЕРВУ СУМНІВНИХ БОРГІВ В ОБЛІКУ

У статті здійснено порівняльний аналіз існуючих методів створення та методик розрахунку резерву сумнівних боргів. Надано визначення резерву сумнівних боргів для цілей обліку. Запропоновано удосконалену методику розрахунку резерву сумнівних боргів, що ґрунтується на функції трикутного розподілу.

A comparative analysis of existing methods and procedures the allowance for doubtful debts is made in the article. The definition of doubtful debts reserve for accounting purposes is given. An improved method of calculating the allowance for doubtful debts based on the function of a triangular distribution is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наявність дебіторської заборгованості в умовах сьогодення є необхідністю, що викликана умовами господарювання сучасних підприємств. Тому її правильне та економічно обґрунтоване відображення в обліку слугує запорукою прийняття ефективних управлінських рішень. З поняттям дебіторської заборгованості нерозривно пов'язане поняття резерву сумнівних боргів, за допомогою якого відбувається дотримання принципу обачності в обліку. Проте практика свідчить, що більшість торговельних підприємств м. Харкова та Харківської області або взагалі не створюють резерв сумнівних боргів або формують його у мізерних сумах (від 0 до 0,4%). Причинами відмови від створення резерву сумнівних боргів є додаткове вилучення коштів з обороту підприємства, достатньо високі затрати часу та праці, а також те, що резерв сумнівних боргів не дозволяється включати до валових витрат підприємства, а отже, він не є важелем зменшення податку на прибуток. Для порівняння наведемо показники формування резерву сумнівних боргів деяких американських компаній: «Дженерал моторс», «Естмен Кодак» – 3–6%; «Техако», «Ю. С. Стеел» – 1,5%, заклади охорони здоров'я – 15–20% визнаної дебіторської заборгованості. Як бачимо, ці показники є вищими за ті, що склалися в Україні. Існування недоліків у методології обліку стосовно створення та списання резерву сумнівних боргів, а також методів його розрахунку, свідчить про актуальність обраної теми статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням сутності резерву сумнівних боргів в обліковому аспекті займається низка провідних науковців, таких як: Ф. Ф. Бутинець [1, с.231–352], С. Грей, Б. Ніддлз [2, с.113–215], Р. Ентоні, Дж. Піс [3, с.345–412], В. М. Костюченко, С. Ф. Голов, І. Ю. Кравченко, Г. А. Ямборко [4, с.513–611], В. Батищев, Ю. Бакун, С. Максудов [5, с.40–45], Е. В. Золотарева [6, с.245–231], С. Л. Береза [7, с.24–30], І. Власова [8, с.369–370], Г. Нашкерська [9, с.32–35] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим існує перелік проблемних та дискусійних питань, що залишаються недостатньо дослідженими та розкритими в обліковому аспекті, з яких можна виділити: відсутність визначення дефініції «резерв сумнівних боргів» для цілей обліку; наявність вагомих недоліків у методах визначення резерву сумнівних боргів, що ускладнюють процес їх застосування; суперечності щодо облікового відображення невикористаних сум резервів сумнівних боргів та його списання.

Постановка завдання. Мета статті є проведення критичного огляду створення та списання резерву сумнівних боргів в обліку, здійснення порівняльного аналізу існуючих методів створення та методик розрахунку резерву сумнівних боргів та розробка науково обґрунтованих рекомендацій з їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після віднесення дебіторської заборгованості до сумнівної, постає проблема її оцінки та відображення в балансі, оскільки наявність безнадійного боргу зумовлює втрату доходу і зменшення прибутку. Для достовірної оцінки поточної дебіторської заборгованості, що пов'язана з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг на дату балансу, зі складу поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги слід виключати безнадійну дебіторську заборгованість. Якщо робиться висновок про неможливість повернення боргу в термін чи виявляється прострочена заборгованість, то проводяться необхідні заходи. У балансі така заборгованість відповідно до МСБО повинна бути відображена з поправкою на безнадійні борги, а відповідно до вимог України і Росії – з коригуванням на резерв сумнівних боргів.

Оскільки Податковий кодекс України оперує лише визначенням безнадійної дебіторської заборгованості та в ньому не дається дефініції резерву сумнівних боргів, тому пропонуємо трактувати резерв сумнівних боргів для цілей обліку як запас грошових коштів, який створюється з метою покриття безнадійної дебіторської заборгованості, що може мати місце в майбутньому. На думку авторів, основним нормативним документом, на який слід опиратися бухгалтеру підприємства при виборі методу та безпосередньому формуванні резерву сумнівних боргів, є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Нарахування резерву сумнівних боргів згідно із П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» не передбачається, проте стандарт регулює питання первісної оцінки і оцінки на дату балансу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги. На підставі аналізу П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» з'ясовано, що на дату балансу бухгалтер підприємства повинен оцінювати суму втрат від зменшення корисності дебіторської заборгованості, яка визначається як різниця між його балансовою та теперішньою вартістю очікуваних грошових потоків, дисконтованих за поточною ринковою ставкою відсотка на подібний фінансовий актив, з визнанням цієї різниці іншими витратами звітного періоду. Як бачимо, виникає суперечність між двома стандартами, а саме: П(С)БО 10 передбачається оцінка дебіторської заборгованості за чистою реалізаційною вартістю, а в П(С)БО 13 даний вид оцінки відсутній, хоча мова йде у обох документах про дебіторську заборгованість як фінансовий актив. Виходячи із зазначеного, вважаємо, що основним нормативним документом, який регулює відображення дебіторської заборгованості в обліку є все ж таки П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», яким і необхідно керуватися при прийнятті рішень, а в П(С)БО 13 «Фінансові інструменти» необхідно внести доповнення для співставності стандартів та вказати, що поточну дебіторську заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги необхідно оцінювати за чистою реалізаційною вартістю.

Доцільною є думка таких провідних науковців, як Ф. Бутинця [1, с.381], С. Грея, Б. Ніддлза [2, с.215], Р. Ентоні, Дж. Ріса [3, с.84], Г. Нашкерської [9, с.34] про те, що резерв сумнівних боргів необхідно формувати лише за дебіторською заборгованістю за продукцію, товари, роботи, послуги. На наш погляд, формувати резерв сумнівних боргів необхідно за такими рекомендованими субрахунками – 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками» і 362 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками» (якщо дебіторська заборгованість не забезпечена вексями); 363 «Розрахунки з вітчизняними покупцями та замовниками забезпечені вексями» та 364 «Розрахунки з іноземними покупцями та замовниками забезпечені вексями» (якщо дебіторська заборгованість забезпечена вексями).

Існує думка [9, с.34], що внаслідок виплати грошових коштів у підприємства не виникають доходи, тому формувати резерв сумнівних боргів за виданими авансами і позиками, який відноситься на витрати необґрунтовано, оскільки він формується для забезпечення відповідності доходів та витрат. Крім того, підприємство має додаткові важелі впливу на вимогу повернення виплачених сум: утримання із заробітної плати працівників, накладення штрафних санкцій (за авансами, виданими підзвітним особам).

У міжнародній практиці існує два методи списання безнадійних боргів: метод нарахування резерву (підхід за чистою реалізаційною вартістю) і метод прямого списання [4]. Підхід за чистою реалізаційною вартістю відповідає одному з основних принципів бухгалтерського обліку – принципу обачності. Збільшення дебіторської заборгованості, наприклад, в результаті відвантаження продукції наступною оплатою призводить до відображення в обліку та звітності доходу, який вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень. Тому пряме списання непогашеної дебіторської заборгованості на зменшення прибутку звітного року за П(С)БО 10 не передбачено (мається на увазі такий вид заборгованості як поточна заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги).

Відображення в підсумку балансу поточної дебіторської заборгованості здебільшого пов'язується лише з принципом обачності (попередження завищення активів), відповідно до якого передбачається включення дебіторської заборгованості по чистій вартості реалізації, з визначенням величини резерву сумнівних боргів. Проте створення резерву сумнівних боргів здійснюється не лише для дотримання принципу обачності, а й принципу безперервності діяльності підприємства. Вищезазначене пояснюється тим фактом, що у випадку виникнення збитків у майбутньому (безнадійної дебіторської заборгованості), підприємству необхідно створювати додаткові резерви для забезпечення процесу безперебійної та постійної діяльності.

Резерв сумнівних боргів формується на підставі інвентаризації дебіторської заборгованості і має на меті забезпечення нормального функціонування підприємства, навіть за умови, коли частина боржників не розрахується за своїми зобов'язаннями.

Відповідно до вітчизняного законодавства, відображення дебіторської заборгованості, пов'язаної з реалізацією продукції, товарів, робіт, послуг у балансі підприємства здійснюється з урахуванням резерву сумнівних боргів, що визначається одним з можливих методів: застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості або застосування коефіцієнта сумнівності (рис. 1).

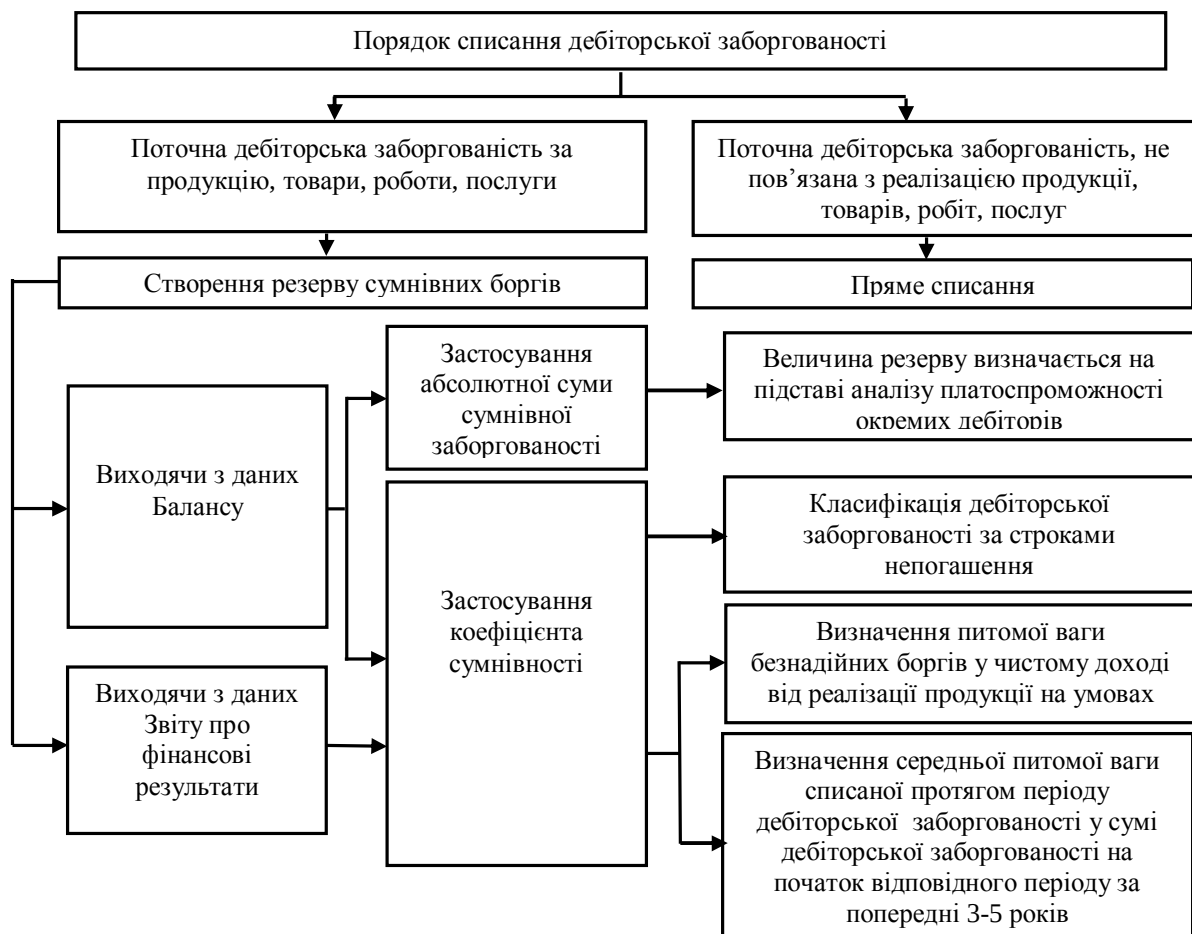


Рис. 1. Порядок списання дебіторської заборгованості

Національною методологією обліку передбачається визначення резерву сумнівних боргів із застосуванням абсолютної суми сумнівної заборгованості або коефіцієнта сумнівності. У результаті дослідження здійснено порівняльний аналіз існуючих методів визначення резерву сумнівних боргів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів визначення резерву сумнівних боргів

№ з/п	Найменування методу та порядок розрахунку	Переваги	Недоліки
1	Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості (визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів)	1. Одержання найбільш точної чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості 2. Надає можливість здійснювати аналіз по кожному дебітору.	1. Трудомісткий, оскільки потребує детального вивчення платоспроможності всіх дебіторів і визначення тих з них, які не погасять своєчасно заборгованість. 2. Труднощі в отриманні реальної інформації про стан платоспроможності дебіторів. 3. Ступінь точності результату має суб'єктивний характер, так як залежить від наявності достовірної інформації про дебіторів та кваліфікації експертів, що надають інформацію. 4. Можливо застосовувати лише за незначної кількості дебіторів.
2	Застосування коефіцієнта сумнівності (визначається шляхом множення суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності (Кс))	—	—
2.1	Визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході	1. Дотримання принципу обачності. 2. Порівняна простота розрахунку. 3. Можливість застосування лише за наявності тісного взаємозв'язку між обсягом реалізації та сумою безнадійних боргів за попередні роки.	1. Недотримання принципу відповідності доходів і витрат (так як періоди, у яких була здійснена реалізація та відображені безнадійні борги є різними).
2.2	Класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення	1. Ґрунтується на інформації, що є в наявності у бухгалтера. 2. Можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів.	1. Труднощі пов'язані з неможливістю розподілу дебіторів у зв'язку з встановленням для кожного з них різних термінів погашення. 2. Розрахунок є трудомістким процесом та досить складною процедурою для виконання. 3. Відсутнє нормативне регулювання кількості попередніх періодів, що потрібно враховувати для розрахунку. 4. Коефіцієнт сумнівності за заборгованостями дебіторів колишніх періодів застосовується для оцінки теперішніх дебіторів, що є не цілком коректним. 5. Відсутня можливість оперативного контролю за переміщенням «сумнівних» дебіторів з однієї групи сформованої за строками непогашення в іншу.
2.3	Визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебітор. заборг. у сумі дебітор. заборг. на початок відповідного періоду за попередні 3-5 р.	1. Ґрунтується на інформації, що є в наявності у бухгалтера. 2. Дотримання узгодженості доходів та витрат.	1. Трудомісткий з відносною складністю розрахунків через використання великого обсягу інформації (за останні 3-5 років). 2. Визначення теперішнього резерву сумнівних боргів на основі минулого досвіду.

Варто зауважити, що другий метод (застосування коефіцієнта сумнівності) містить в собі три способи розрахунку коефіцієнта сумнівності, що мають переваги та недоліки у застосуванні.

За даними табл. 1 необхідно відмітити, що застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості є методом умовного визначення резерву та його використання буде доцільним лише у випадку існування ненавмисної дебіторської заборгованості (тимчасові фінансові труднощі контрагентів), оскільки навмисна дебіторська заборгованість виникає внаслідок заздалегідь запланованих махінацій контрагентів та зумисної несплати за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги. Крім того, визначити платоспроможність контрагента можливо переважно лише з публічної фінансової звітності, а у більшості випадків дана інформація є недоступною, тому що сам дебітор не визнає свою неспроможність сплатити борг, оскільки йому це не вигідно з економічної точки зору. Використовувати даний метод слід за незначної кількості постійних покупців, про фінансовий стан яких підприємство-кредитор має достовірну інформацію.

Доречними є погляди деяких науковців [9, с.35] про суттєвий недолік зазначеного методу: розрив у часі визнання доходів від продажу та витрат на сумнівну та безнадійну заборгованість. При його використанні резерв у всіх випадках формується в іншому обліковому періоді, ніж визнається сума дебіторської заборгованості та доходу від реалізації, що не відрізняє його від методу прямого списання, а сума поточної дебіторської заборгованості на дату складання фінансової звітності буде завищеною.

Так, наприклад, при застосуванні способу класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення, П(С)БО №10 не передбачено розподіл дебіторської заборгованості за видами залежно від періоду непогашення для розрахунку резерву сумнівних боргів. Крім того, слід зазначити, що при класифікації дебіторської заборгованості необхідно застосовувати інтервальні показники (наприклад, строк непогашення від 1 до 6 міс.). Також на підприємстві може виникнути ситуація існування великої кількості дебіторів з різними строками непогашення, що робить застосування цього методу практично неможливим через високу трудомісткість процесу.

При дослідженні способу розрахунку коефіцієнта сумнівних боргів виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході виявлена невідповідність між показниками на підставі яких він розраховується. Вважаємо, що необхідно використовувати не чистий дохід, а дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням наданих знижок та повернення проданих товарів, що пояснюється так: чистий дохід не містить ПДВ та інших непрямих податків, а до складу безнадійної заборгованості входить ПДВ. Отже, зазначені зміни зроблять показники порівняними, а результат розрахунку економічно обґрунтованим.

Урахувавши результати попередніх досліджень та на основі проведеного критичного огляду існуючих методів створення резерву сумнівних боргів поданих в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», запропоновано власний метод обчислення резерву сумнівних боргів, який ґрунтується на функції трикутного розподілу.

Перш за все зазначимо, що був здійснений аналіз інформації отриманий з вибірки торговельних підприємств м. Харкова та Харківської області, на підставі якої визначено ймовірність неповернення заборгованості для кожного періоду непогашення. При чому зазначену вибірку можна вважати випадковою величиною.

Для зручності подальшого використання отриманих результатів, було визначено закон розподілу отриманої випадкової величини шляхом висування низки гіпотез з подальшою їх перевіркою з використанням критерію Пірсона. Результат дослідження показав, що отриманий емпіричний розподіл випадкової величини найбільш точно апроксимується трикутним розподілом. Ґрунтуючись на зазначеному, пропонується використовувати для розрахунку резерву сумнівних боргів функцію трикутного розподілу.

Ця методика розрахунку резерву сумнівних боргів передбачає таку послідовність дій:

1. Здійснення розрахунку коефіцієнта сумнівності для кожної групи непогашення шляхом використання функції трикутного розподілу (1);

$$F(x) = \begin{cases} \frac{(x-a)^2}{(b-a)(c-a)}, & a \leq x \leq c, \\ 1 - \frac{(b-x)^2}{(b-a)(b-c)}, & c \leq x \leq b \end{cases} \quad (1)$$

де $c \in [a, b]$ – мода (точка, де щільність ймовірності неперервної випадкової величини досягає максимуму). У нашому випадку a – це 1 місяць, b – 36 місяців, c – 18 місяців, а x приймає значення від 1 до 36 місяців (тобто позначає місяць непогашення, у якому необхідно визначити ймовірність неповернення боргу).

2. Розрахунку резерву сумнівних боргів шляхом знаходження добутку коефіцієнта сумнівності відповідної групи на сумнівну дебіторську заборгованість (а не поточну) за продукцію, товари, роботи, послуги відповідної групи на початок місяця наступного за останнім місяцем спостереження;

3. Загальна сума резерву сумнівних боргів визнається як сума резерву по кожній з груп непогашення сумнівної дебіторської заборгованості в залежності від періоду непогашення.

Таким чином, отриману залежність ймовірності непогашення від кількості місяців прострочки для кращого наочного сприйняття відображено на рис. 2.

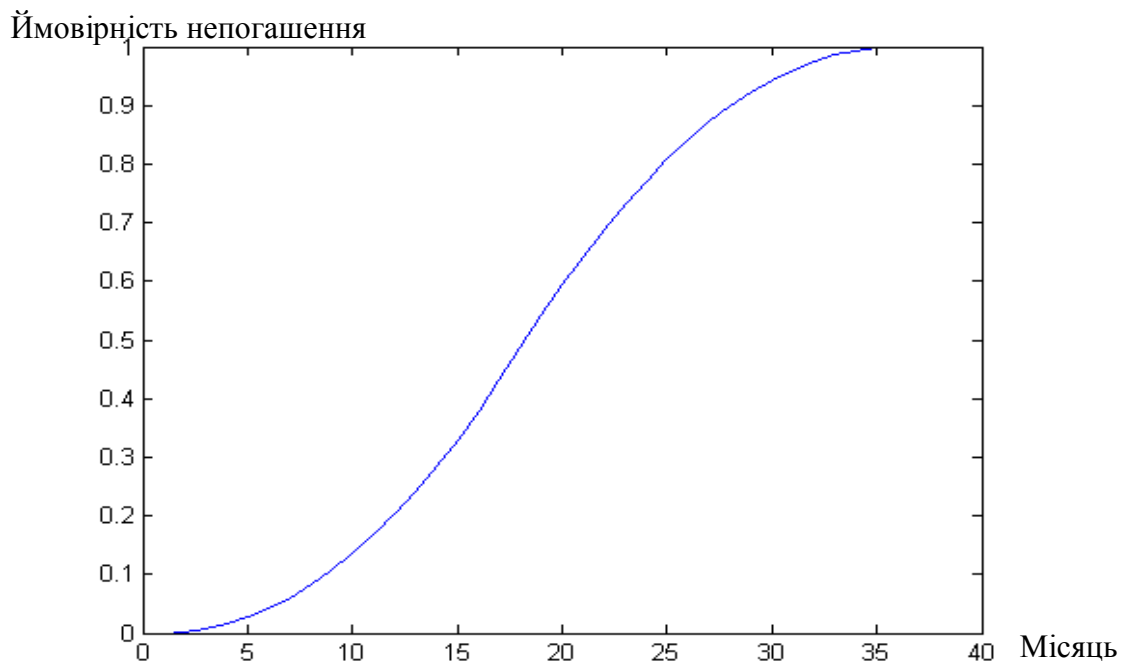


Рис. 2. Графік залежності ймовірності непогашення від кількості місяців прострочки

Крім того, пропонуємо при формуванні резерву сумнівних боргів зважати на той факт, яку питому вагу займає поточна дебіторська заборгованість у загальному обсязі реалізації. На погляд авторів, у разі незначного місця резерв сумнівних боргів створювати не потрібно, оскільки це є достатньо трудомісткою роботою для облікового персоналу. Дотримуємося думки, що такий розподіл необхідно здійснювати на межі 10%, наприклад, якщо поточна дебіторська заборгованість займає 9,99% у обсязі реалізації – нарахування резерву сумнівних боргів не здійснюється, а у випадку досягнення нею рівня у 10% і більше – проводиться розрахунок резерву сумнівних боргів. Виходячи з зазначеного, послідовність нарахування

резерву сумнівних боргів, доцільно зазначати у Положенні про облікову політику підприємства у такому вигляді:

- 1) визначення доцільності нарахування резерву сумнівних боргів застосовуючи запропоновану межу в 10%;
- 2) зазначення обраного методу для розрахунку резерву сумнівних боргів у випадку доцільності його нарахування.

Іншим не менш важливим питанням, що підлягало дослідженню є дата нарахування резерву сумнівних боргів. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» встановлює таку дату за квартал, так як в ньому зазначається, що з метою визначення чистої реалізаційної вартості резерв сумнівних боргів необхідно нараховувати на дату балансу (кожного кварталу).

Проте деякі науковці зазначають [10, с.44], що в умовах несвоєчасного виконання зобов'язань покупцями продукції, прострочення термінів позовної давності заборгованості за розрахунками, розраховувати резерв сумнівних боргів доцільно щомісяця, а при складанні балансу в обов'язковому порядку його визначати щокварталу.

Проведене дослідження свідчить про недостатнє розкриття питання стосовно невикористаних сум резервів сумнівних боргів, які залишилися в кінці звітної періоду. Така ситуація є досить поширеною, та на думку низки вчених, у такому разі підприємство має право не списувати сформований резерв, а використовувати його у наступному звітному періоді до закінчення терміну позовної давності або до погашення боргу. Проте, на наш погляд, не списувати сформований резерв на кінець звітної періоду є невірним. Так як у такому випадку, у «старому» резерві не будуть враховані нові періоди для розрахунку, тому його сума не буде відповідати дійсності.

Методологією бухгалтерського обліку передбачено зменшення нарахованих резервів у кореспонденції з рахунком обліку доходів. Виходячи із зазначеного, правомірною та правильною буде операція списання суми резерву сумнівних боргів в кінці періоду на субрахунок 719 «Інший операційний дохід». Слід відмітити існуючу думку деяких авторів про віднесення залишку невикористаної суми на кредит субрахунку 716 «Відшкодування раніше списаних активів». Проте операцію створення резерву сумнівних боргів неправомірно прирівнювати до списання заборгованості, адже даний резерв створюється на заборгованість стосовно якої лише існують сумніви в погашенні, а не впевненість в непогашенні.

Існує думка [9, с.35], що фактично сума нарахованого резерву за своїм економічним змістом не належить до витрат, оскільки витрати на формування резерву, не можна вважати такими, що були здійснені для отримання доходів від реалізації, а є вирахуванням з доходу на суму несвоєчасно оплачених покупцями рахунків, який визначається одночасно із визнанням дебіторської заборгованості. Однак, на наш погляд, розрахунок чистої реалізаційної вартості задля правильного відображення інформації у фінансовій звітності підприємства має домінуюче значення у випадку дебіторської заборгованості. Крім того, принцип резервування обґрунтовують та підтримують більшість науковців у сфері обліку.

Підводячи підсумок, зазначимо, що в кінці періоду необхідно списувати резерв сумнівних боргів на субрахунок 719 «Інший операційний дохід». При чому використання цього підходу дозволяє уникнути ведення аналітичного обліку за рахунком 38 «Резерв сумнівних боргів».

І, нарешті, безнадійна дебіторська заборгованість повинна відображатись на позабалансовому рахунку 071 «Списана дебіторська заборгованість» з метою подальшого контролю та у разі виникнення можливості її стягнення у зв'язку з виникненням нових обставин операції (наприклад, відновлення майнового стану божника) на протязі певного періоду. При чому даний період має лише нижню межу – 3 роки, тобто, як зазначають деякі практики з обліку, підприємство має можливість визначати самостійно термін перебування списаної заборгованості на позабалансовому обліку. На думку авторів, оптимальним строком є 5 років з дати списання дебіторської заборгованості з балансу.

Існує суттєва розбіжність у відображенні суми відшкодування раніше списаної безнадійної дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» і Податковим кодексом України, оскільки національним стандартом передбачено віднесення даної суми до складу інших операційних доходів (716 «Відшкодування раніше списаних активів»), а податкове законодавство вимагає її відображення як отримання безповоротної фінансової допомоги (718 «Дохід від безоплатно одержаних оборотних активів»). Ця суперечність є додатковим джерелом виникнення непорозуміння з приводу правильного відображення даної операції в обліку.

Включення до валових витрат суми дебіторської заборгованості визнаної безнадійною, а не самого резерву сумнівних боргів, спонукає підприємства не створювати його заздалегідь, що є кропіткою та трудомісткою роботою, а формувати за фактом виникнення безнадійної дебіторської заборгованості та робити бухгалтерські довідки з додатковими бухгалтерськими проводками. У цьому випадку функція резерву сумнівних боргів як засобу страхування від ризику неповернення боргу нівелюється.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, у статті здійснено порівняльний аналіз існуючих методів створення та методик розрахунку резерву сумнівних боргів. Надано визначення резерву сумнівних боргів для цілей обліку. Запропоновано власну методику розрахунку резерву сумнівних боргів та послідовність його нарахування.

Перспективами подальших досліджень є розробка науково обґрунтованих рекомендацій щодо припинення визнання дебіторської заборгованості в обліку.

Список використаних джерел

1. Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч.] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Грей С. Дж. Финансовый учет: глобальный подход / С. Дж. Грей, Б. Э. Ниддлз; [пер. с англ.]. – М., 2006. – 614 с.
3. Энтони Р. Учет: ситуации и примеры / Р. Энтони, Дж. Рис [под ред. А. М. Петрачкова]; [пер. с англ.]. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 560 с.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади і коментарі: [практ. посіб.] / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко. – К.: Лібра, 2001. – 840 с.
5. Батищев В. Некоторые особенности начисления и учета резерва сомнительных долгов / В. Батищев, Ю. Бакун, С. Максотов // Бизнес-Бухгалтерия. – 2001. – № 7(422). – С. 40–47.
6. Золотарева Е. В. Учет и анализ дебиторской задолженности на промышленных предприятиях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.12 «Бухгалтерский учет, статистика» / Е. В. Золотарева. – Саратов, 2006. – 245 с.
7. Береза С. Л. Проблеми оцінки та списання дебіторської заборгованості: вітчизняний та міжнародний досвід / С. Л. Береза // Вісник ЖІТІ (серія «Економічні науки»). – 2002. – № 18. – С. 24–31.
8. Власова І. О. Модель розрахунку резерву сумнівної заборгованості / І. О. Власова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. пр. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – Вип. 31, Т. 2. – С. 368–374.
9. Нашкерська Г. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги / Г. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 11. – С. 31–37.
10. Боярова О. А. Резерв сумнівних боргів як обачний інструмент впливу на діяльність підприємства / О. А. Боярова, Н. П. Кузик / Облік і фінанси АПК. – 2010. – № 4. – С. 41–44.

СПОСОБИ РЕАЛІЗАЦІЇ БАГАТОЦІЛЬОВОГО ПІДХОДУ ДО ІНТЕРАКТИВНОЇ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто основні детермінанти і склад основних учасників інтерактивних оптимізаційних процедур. Досліджено існуючі класифікації методів багатокритеріальної оптимізації. Розроблено систематизацію способів реалізації багатоцільового підходу до рішення оптимізаційних задач. Обґрунтовано сферу застосування останніх залежно від складу, компетенції і рівня математичної підготовки основних учасників інтерактивної оптимізаційної процедури.

The main determinates and composition of the main participants of the interactive optimization procedure are considered. The classifications of the multiobjective optimization methods are examined. The systematization of the multipurpose approach methods implementation to the optimization tasks' solution is developed. The sphere of its application depending on the composition, competence and level of mathematical grounding of the main participants of the interactive optimization procedure is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливішою умовою ефективного управління підприємством в ринковій економіці є використання сучасних методів формування його виробничої програми (ВП). До дієвих інструментів формування обґрунтованих виробничих планів у нових умовах господарювання належить економіко-математичне моделювання оптимальної виробничої програми (ОВП). Його використання дозволяє врахувати все різноманіття вимог, що ставляться до рівня маркетингового та ресурсного обґрунтування виробничого плану, а також забезпечити максимальне досягнення пріоритетних цілей, що стоять перед підприємством.

Сучасне підприємство на кожному етапі свого життєвого циклу, як правило, реалізовує не одну, а кілька різних за своєю природою цілей. У зв'язку з цим багато сучасних вчених економістів вказують на необхідність застосування методів багатокритеріальної оптимізації (БКО) ВП, що відповідає вимозі системного підходу до управління підприємством.

Проте необхідно констатувати, що, незважаючи на очевидні переваги багатоцільової (векторної) оптимізації, найбільшого поширення на практиці на сьогоднішній день отримав одноцільовий підхід. Широкому застосуванню методів векторної оптимізації у вирішенні економічних завдань в даний час перешкоджає наявність цілого ряду методологічних і методичних проблем, а також недостатнє опрацювання прикладних аспектів реалізації багатоцільового підходу (БЦП).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Фундаментальні основи теорії оптимального планування закладено в наукових працях Дж. Данціґа, Л. В. Канторовича, Т. І. Кумпанса, В. В. Новожилова та ін. Глибокі дослідження проблеми багатоцільової оптимізації представлено в роботах відомих зарубіжних вчених Д. І. Батіщева, В. І. Борисова, О. Г. Гранберга, К. М. Міттенен, В. Д. Ногіна, В. В. Подіновського, В. В. Царьова та ін.

Вагомий внесок у розвиток теорії векторної оптимізації внесли українські вчені Н. К. Максінко, В. С. Михалевич, В. О. Перепелиця, І. В. Сергієнко, Ю. Ю. Червань та ін. Фундаментальні дослідження інтерактивних процедур прийняття рішень представлено у роботах відомих російських вчених О. І. Ларічева і О. В. Лотова. Однак, незважаючи на значні результати, отримані в цій галузі науки вітчизняними і зарубіжними вченими, на сьогоднішній день залишається невирішеним цілий ряд найважливіших проблем, що

перешкоджають широкому використанню методів векторної оптимізації при формуванні ОВП промислового підприємства. Серед них особливе місце займає проблема обґрунтування вибору способу реалізації БЦП у контексті здійснення інтерактивної процедури оптимізації ВП підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування авторського варіанту систематизації існуючих способів реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних задач і розробка рекомендацій щодо практичного їх використання при формуванні ОВП промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес формування виробничого плану в сучасних умовах відрізняється широким складом учасників і складним характером їх взаємодії. Звідси, на нашу думку, впливає доцільність і необхідність застосування інтерактивного підходу до формування ОВП промислового підприємства, в основі якого лежить використання інтерактивної оптимізаційної процедури.

Автором визначено основні детермінанти і склад учасників інтерактивної процедури оптимізації виробничої програми підприємства [1, с.65–70]. Повний склад учасників процесу формування ОВП, на думку автора, повинен бути представлений шістьма суб'єктами, включаючи: власника проблеми (ВП), особу, яка приймає рішення (ОПР), особу, яка здійснює оптимізаційні розрахунки (ОЗОР), особу, що формує інформаційне поле (ОФП), експертів і консультантів. При цьому, перші три суб'єкти представляють собою три вертикальних рівня компетенцій процесу формування ОВП підприємства. На першому – вищому рівні компетенцій знаходиться ВП, на другому – ОПР і на третьому – ОЗОР.

Інтерактивна процедура оптимізації виробничої програми промислового підприємства є чітко структурованою процедурою, що побудована на активній взаємодії її трьох основних суб'єктів, які перебувають на вертикальних рівнях компетенцій процесу прийняття рішень (ВП, ОПР і ОЗОР). Вона носить ітеративний характер і передбачає при переході до кожної нової ітерації зміну вихідних даних внаслідок інформаційної взаємодії між ОПР і ОЗОР. Взаємодія суб'єктів є найважливішою детермінантою інтерактивної оптимізаційної процедури, оскільки, на думку Р. Л. Акоффа, взаємодія є синонімом самого поняття «інтерактивізм» [2, с.64].

На сьогоднішній день в економічній літературі зустрічається безліч методів вирішення оптимізаційних задач у багатоцільовій постановці. Їх систематизація дозволила відомому російському вченому В. В. Царьову виділити три принципово різних способи реалізації БЦП до отримання оптимальних рішень планових завдань, які автор розглядає в якості основних форм «прояви багатоцільового підходу до вирішення оптимізаційних економічних, фінансових, планових, управлінських та інвестиційних задач» [3, с.158], включаючи:

- вибір найкращого плану з рішень, отриманих на основі одноцільових економіко-математичних моделей (ЕММ) з різними критеріями;
- здійснення оптимізаційних розрахунків на основі одноцільової ЕММ, побудованої за домінуючим (основним) критерієм;
- пошук найкращого рішення на основі методів векторної оптимізації.

Перший спосіб, на думку автора, знаходиться на стику одно-і багатоцільового підходів до вирішення оптимізаційних задач. Його привабливість полягає в тому, що, по-перше, він забезпечує отримання оптимального рішення як мінімум по одному з включених в систему ЕММ критеріїв. А, по-друге, його застосування дозволяє уникнути проблем, що виникають при використанні методів векторної оптимізації. Однак традиційні методи аналізу результатів одноцільової оптимізації виробничої програми підприємства, розглянуті в роботі В. В. Царьова [3, с.293–301], мають цілий ряд недоліків, наявність яких істотно знижує коректність одержаних на їх основі оцінок. Автором обґрунтовано доцільність використання багатовимірних статистичних методів для вирішення цього завдання. Зокрема, високу коректність вибору варіанта оптимального плану виробництва забезпечує застосування таксономічного методу [4, с.132–134].

Оптимізація на основі одноцільової ЕММ, побудованої за домінуючим критерієм, на погляд автора, не може розглядатися в якості окремого способу реалізації багатоцільового підходу. Цей спосіб практично зводиться до методу провідного критерію, сутність якого полягає у виборі основного (ведучого) критерію і переведення всіх цільових функцій (крім головної) в розряд обмежень. Зазначений метод, як відомо, відноситься до методів векторної оптимізації [5, с.11].

Тільки третій спосіб повною мірою реалізує всі принципи багатокритеріальної оптимізації. Він заснований на використанні великої кількості різних за своєю природою методів векторної (багатокритеріальної) оптимізації. Настільки неоднорідна сукупність, яку представляє собою дана група методів, на думку автора, не може бути використана в рамках одного способу реалізації БЦП вирішення оптимізаційних задач. На базі методів векторної оптимізації повинні бути розроблені принципово різні способи реалізації зазначеного вище підходу. З цією метою досліджуємо діючі класифікації методів векторної оптимізації.

В розроблену В. В. Царьовим класифікацію включено понад двадцять методів БКО, згрупованих (рис. 1) за чотирма класами [3, с.184–185]. До складу методів першого класу входять методи, що не передбачають використання додаткової інформації («правило північно-західного кута»; метод В. В. Подіновського; метод попарного порівняння векторних оцінок). До методів другого класу відносяться методи, що передбачають використання додаткової інформації (метод ланцюжків; метод опорних множин; метод порядкових коефіцієнтів важливості).

До складу методів третього класу входять евристичні методи. До даного класу В. В. Царьовим віднесено дванадцять методів, включаючи метод головного критерію, симетрично-лексикографічний, скаляризації критеріїв, послідовної поступки, вирішальних матриць та ін.

Розглядаючи методи четвертого класу – аксіоматичні методи, В. В. Царьов обмежився тільки їх загальною характеристикою. Зокрема, автор зазначав, що ці методи ґрунтуються на деякій системі аксіом і досить строго виводяться на основі прийняття гіпотези про виконання (облік) цих аксіом [3, с.185]. Ця класифікація, на думку автора, має суттєві недоліки, оскільки в ній використано різні групувальні ознаки. Так, в основі віднесення методів до одного з перших двох класів лежить ознака, що формулюється таким чином: «Чи передбачає цей метод використання додаткової інформації?». Оскільки на це питання існують тільки дві можливі відповіді – «ні» або «так», то і всю сукупність методів багатокритеріальної оптимізації за цією ознакою можна розділити тільки на дві групи (два класи) методів – що не передбачають і що передбачають використання додаткової інформації. Будь-який з методів, що відносяться до третього і четвертого класів, за вказаною вище ознакою може бути цілком однозначно віднесений або до першого, або до другого класу.

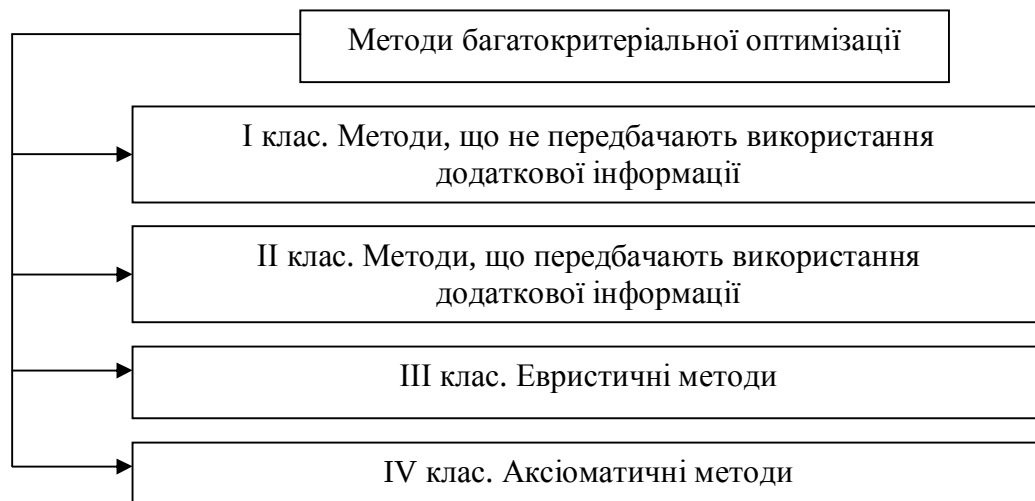


Рис. 1. Класифікація методів багатокритеріальної оптимізації В. В. Царьова

Природним чином виникає запитання щодо ознаки, яка лежить в основі виділення методів третього і четвертого класів. Автор вважає, що з усіх відомих характеристик природи евристичних методів найбільш істотною є така: «способи знаходження та реалізації рішень шляхом спілкування та переговорів» [6]. До аксіоматичних відносяться ті методи прийняття багатокритеріальних рішень, «у яких здійснюється спроба подолати природну і модельну невизначеність за рахунок введення деякої аксіоми, що виражає знання проєктувальника про пошук оптимального рішення в певній формі» [7].

З наведених вище визначень випливає, що основні відмінності евристичних і аксіоматичних методів полягають у способі виображення та обліку переваг ОНР. В евристичних методах останні враховуються в процесі пошуку найкращого рішення, а аксіоматичних – до або після отримання рішень.

Р. Розенталем запропоновано класифікацію, що поєднує три класи методів МКО: 1) методи часткового генерування множини Парето; 2) методи, що базуються на знанні точного виявлення функції корисності та її максимізації; 3) методи, засновані на інтерактивній неявній максимізації вираження функції корисності [8, с.134].

В теорії БКО як рішення прийнято розглядати безліч невідоміючих рішень у просторі критеріїв або Парето-оптимальну множину в просторі рішень. Оскільки всі точки даної множини відповідно до теорії векторної оптимізації рівноцінні, то головну роль у визначенні найкращого рішення грає ОНР; «саме на основі врахування переваг ОНР знаходиться те єдине Парето-оптимальне рішення, яке вважається результатом процесу вибору» [9, с.78].

Таким чином, в основу виділення способів реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних задач на базі методів векторної оптимізації, на думку автора, повинна бути покладена класифікація останніх у залежності від ролі ОНР у процесі прийняття рішень. Тільки в цьому випадку способи БЦП можуть розглядатися як дієвий інструмент інтерактивної оптимізаційної процедури.

Слід зазначити, що в розглянутих вище класифікаціях методів БКО у якості групової ознаки роль ОНР в процесі прийняття рішень не використовується. Звідси ці класифікації не можуть служити основою для виділення способів реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних задач.

Найбільш повні угруповання методів БКО залежно від ролі ОНР у процесі прийняття рішень представлено в працях О. В. Лотова [9, с.50–92] і С. Л. Хванга [10, с.5–31] (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація методів багатокритеріальної оптимізації в залежності від характеру участі ОНР в процесі прийняття рішень

Класифікація О. В. Лотова	Класифікація С. Л. Хванга
1. Методи БКО без участі ОНР	1. Методи, які не використовують інформацію про переваги ОНР
2. Методи, які використовують переваги ОНР при побудові правила вибору єдиного або невеликого числа Парето-оптимальних рішень	2. Методи, які використовують інформацію про переваги ОНР після отримання рішень, тобто апостеріорі (методи «a posteriory»)
3. Інтерактивні (ітеративні) процедури розв'язання задачі за участю ОНР	3. Методи, які використовують інформацію про переваги ОНР до отримання рішень, тобто апріорі (методи «a priori»)
4. Методи, засновані на інформуванні ОНР про паретовий кордон з подальшою вказівкою ОНР тієї критеріальної точки, за якою знаходять найвдаліше рішення	4. Методи, що враховують переваги ОНР в процесі пошуку потрібного рішення (інтерактивні методи)

Жодна з наведених у таблиці класифікацій не є строгою в науковому розумінні. Деякі методи можуть бути віднесені до декількох класів [11, с.64]. Тому з метою виділення способів реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних задач у рамках інтерактивної

процедури пропонується використовувати комбінацію класифікацій С. Л. Хванга і О. В. Лотова.

Методи 1-ї групи зазначених класифікацій буквально співпадають. Аналогічно співпадають групи інтерактивних методів, що відносяться в розглянутих класифікаціях відповідно до методів 3-ї і 4-ї групи. Методи апостеріорі і апіорі (2 і 3-ї групи класифікації С. Л. Хванга) по суті конкретизують роль ЛПР при побудові правила вибору найбільш кращого рішення, тобто їх можна розглядати як варіації методів 2-ї групи класифікації О. В. Лотова.

Другий спосіб реалізації БЦП буде об'єднувати методи 1-ї і 2-ї групи класифікації О. В. Лотова і методи 1-3-ї груп класифікації С. Л. Хванга. Зазначений спосіб ґрунтується на твердженні про відсутність апіорі кращого методу БКО, оскільки дані методи різні за своєю природою і в загальному випадку дають ефективні (Парето-оптимальні) рішення, що не співпадають між собою. Він полягає у використанні сукупності методів векторної оптимізації з подальшим вибором найбільш кращого рішення на основі прийнятого ОПР принципу і поєднує ряд послідовних етапів:

- 1) формування ОПР сукупності методів для здійснення оптимізаційних розрахунків з використанням декількох критеріїв;
- 2) отримання сукупності ефективних рішень на основі відібраних ОПР методів;
- 3) обґрунтування правила вибору найкращого рішення;
- 4) вибір найкращого рішення.

У сукупність методів здійснення оптимізаційних розрахунків, що формує ЛПР на першому етапі, необхідно включити методи одноцільової оптимізації для отримання оптимальних рішень по кожному із критеріїв оптимальності, а також методи 1-ї і 2-ї групи класифікації О. В. Лотова і методи 1-3-ї груп класифікації С. Л. Хванга, а саме методи: згортки критеріїв (як з однаковими, так і з різними ваговими коефіцієнтами); головного (провідного) критерію; глобального критерію, «ідеальної» точки.

Обґрунтування правила вибору найкращого рішення з отриманої сукупності ефективних рішень відноситься до однієї з основних проблем теорії БКО. Оскільки кожне ефективне вирішення багатокритеріальної задачі характеризується відповідною векторною оцінкою, тобто конкретним набором цільових функцій, то пошук найкращого рішення зводиться до вибору найкращої векторної оцінки. Завдання полягає у виборі тієї основної властивості, якою повинна володіти ця оцінка, щоб на її основі визначити найкраще з усіх отриманих рішень. Іншими словами, необхідно сформулювати такий принцип відбору, який визначив би властивості найкращого рішення і відповідав би на питання, в якому сенсі останнє перевершує всі інші рішення.

В якості такого принципу автором пропонується використовувати широко застосовуваний у теорії багатовимірного статистичного аналізу принцип максимального наближення до ідеального об'єкту [12, с.76–80]. У цьому випадку до штучно сформованого оптимального плану, при якому досягають свого максимального значення всі включені в ЕММ цільові функції.

У математичному відношенні проблема вибору найкращого рішення зводиться до задачі впорядкування векторних оцінок. Тому для її вирішення необхідно використовувати багатовимірні статистичні методи, серед яких необхідно особливо відзначити метод таксономії, що відрізняється простотою математичного апарату і зручнішим масштабом оцінок, полегшує ранжування та аналіз отриманих рішень. Особливості використання таксономічного методу у вирішенні зазначеної задачі детально розглянуто у наукових працях автора [12, с.76–80; 13, с.113–118].

Найбільшу цінність при порівняльному аналізі рішень, отриманих на основі сформованої ОПР сукупності методів, представляють не самі ранги рішень, а числові значення таксономічного показника (μ_i), що змінюється в інтервалі від 0 до 1 і характеризує рівень наближення відповідного рішення до ідеального. Так, прийнятним для практичної реалізації ОПР може бути визнано не одне єдине рішення, яке має найвищий (1-й) ранг, а

декілька рішень, які мають 2-й або 3-й ранг, проте у незначній мірі поступаються найкращому за рівнем таксономічного показника.

Третій спосіб реалізації МЦП базується на використанні інтерактивних методів (методів 3-ї і 4-ї груп класифікацій О. В. Лотова і С. Л. Хванга відповідно). Їх застосування в найбільшій мірі дозволяє реалізувати можливості інтерактивного підходу до вирішення багатокритеріальних оптимізаційних задач.

Інтерактивні методи являють собою найбільш численну групу методів БКО. До основних з них О. В. Лотов відносить: лексикографічний метод, метод поступок; метод Джоффріона-Дайєра-Файнберга; метод Штойєра; метод STEM і його модифікацію; метод Корхонен-Лаакс; метод «Біг по множині Парето»; метод «Крок по паретовій границі» [9, с.96–121].

Найбільш повний перелік інтерактивних методів БКО представлено у праці К. М. Міттенена, в якій автором розглянуто понад півтора десятка методів, що включають метод Джоффріона-Дайєра-Файнберга; методи ISWT, SPOT, метод «утопічної» точки Чебишева; метод STEM; метод бажаної точки; метод задовольняючих поступок STOM; GUESS-метод, метод пошуку світловим променем LBS; метод наближення в бажаному напрямку RDA; метод NIMBUS [11, с.136–206].

Кожен із зазначених вище методів має свої алгоритмічні особливості. Однак, незважаючи на це, всі вони засновані на єдиній процедурі рішення багатокритеріальної оптимізаційної задачі, що полягає в послідовному, покроковому наближенні до найкращого рішення. При цьому висновок про доцільність переходу до подальшого кроку робить ОПР, воно ж передає ОЗОР інформацію про необхідні зміни в ЕММ. Дана процедура і визначає сутність третього способу реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних задач. А все різноманіття інтерактивних методів являє собою різні варіації зазначеного способу.

Так, сутність лексикографічного методу полягає в почерговому вирішенні завдань з одноцільовою функцією, починаючи із задачі з цільовою функцією, що має найвищий пріоритет, і закінчуючи завданням із цільовою функцією, що має нижчий пріоритет. При цьому рішення задачі з цільовою функцією, що має більш низький пріоритет, не може погіршити отримані раніше рішення задач з цільовими функціями, які мають більш високий пріоритет. Ця вимога реалізується шляхом введення на кожному і +1-му кроці нового обмеження на непогіршення екстремального значення критерію, отриманого на попередньому і-му кроці.

Однак даний метод дає прийнятні для ОПР результати лише за умови, що хоча б на одному з етапів процесу послідовної оптимізації (за винятком останнього) виходить неєдине оптимальне рішення. В іншому випадку всі рішення будуть зведені до одного – отриманого на першому кроці.

Більш придатний для практичної реалізації третього способу застосування БЦП метод послідовних поступок представляє собою багатоетапний процес отримання ефективних (оптимальних за Парето) рішень багатокритеріальної задачі на множині допустимих варіантів, що послідовно звужується. При цьому на кожному і +1-му кроці ОПР задає величину відходу від максимуму цільової функції, отриманого на і-му кроці, або, так звану, поступку по і-му критерію. Даний метод дозволяє врахувати всю сукупність критеріїв оптимальності, упорядкованих за ступенем їх важливості (пріоритету).

Вигідно відрізняється від даного методу метод «Крок по паретовій границі», в якому призначення поступок здійснюється не наосліп, а з урахуванням можливого виграшу [9, с.121].

Значні можливості прискорення процедури покрокового наближення до найкращого рішення досягається за рахунок попереднього угруповання критеріїв, яке передбачене в методах ISTM (Interactive Step Trade-off Method) [14, с.112–116] і NIMBUS (Nondifferentiable Interactive Multiobjective Bundle-based optimization System) [11, с.136–206]. Так, в останньому після визначення максимально можливого рівня критеріальних показників (на основі відповідних одноцільових моделей) всі критерії розподіляються за п'ятьма групами:

- 1) критерії, значення яких на думку ОПР слід збільшити без будь-яких обмежень;
- 2) критерії, значення яких на думку ОПР необхідно збільшити до певного рівня;
- 3) критерії, значення яких задовольняють ОПР;
- 4) критерії, значення яких на думку ОПР необхідно зменшити до певного рівня;
- 5) критерії, напрями зміни значень яких для ОПР є байдужими.

Розроблена нами систематизація способів реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних задач представлена на рис. 2.

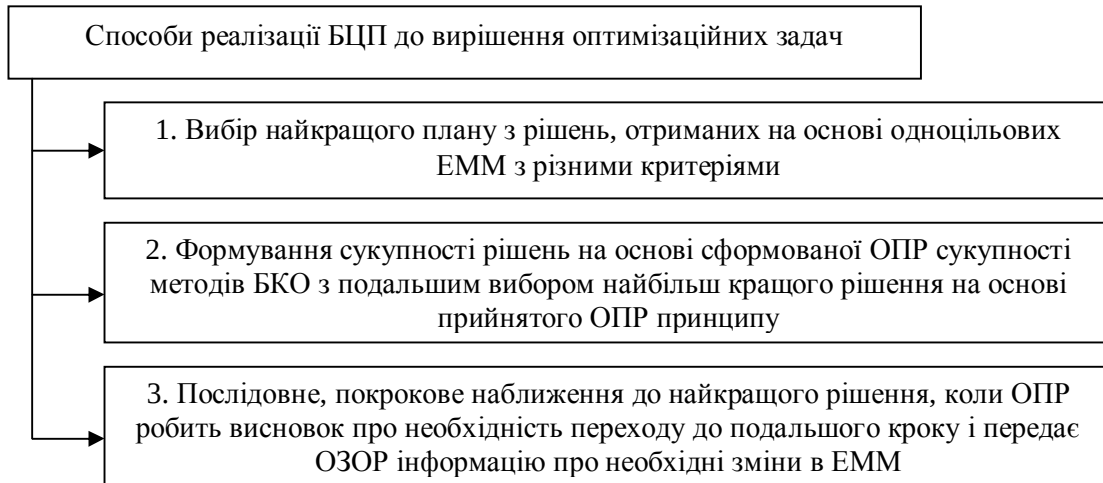


Рис. 2. Способи реалізації МЦП до вирішення оптимізаційних задач

Жоден із способів реалізації БЦП не передбачає наявності у ОПР спеціальної математичної підготовки. В контексті застосування першого і другого способів від нього тільки потрібно встановити пріоритети кожного з критеріїв оптимальності та призначити відповідні вагові коефіцієнти. Більша частина методів покрокового наближення до найкращого розв'язання (третій спосіб реалізації БЦП) заснована на використанні інформації про величину можливих поступок по кожному критерію, визначення якої є прерогативою ОПР. Знання алгоритмічних особливостей методів БКО потрібне тільки від ОЗОР, причому суто при використанні другого і третього підходів. Таким чином, можливості застосування кожного конкретного способу реалізації БЦП визначаються наявністю певних умов (табл. 2).

Таблиця 2

Умови застосування окремих способів реалізації БЦП

Необхідні умови	Наявність необхідної умови застосування способу реалізації БЦП (+;-)		
	I спосіб	II спосіб	III спосіб
1. Рівень математичної підготовки ОЗОР, що забезпечує можливість використання методів БКО	-	+	+
2. Здатність ОПР встановити пріоритети цільових установок і відповідні їм критерії оптимальності та обґрунтувати їх вагові коефіцієнти	+	+	-
3. Обґрунтування правила вибору найкращого рішення	-	+	-
4. Можливість призначення ОПР величини поступки по кожному критерію оптимальності	-	-	+
5. Можливість здійснення активного діалогу між ОПР і ОЗОР у процесі виконання оптимізаційних розрахунків	-	-	+

Автор вважає (табл. 2), що для застосування першого способу досить виконання тільки однієї – 2-ї умови; використання другого способу визначається наявністю 1-ї і 2-ї умови, а третього способу – обов'язковим є виконання умов 1, 3 і 4.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Використання розробленої систематизації способів реалізації БЦП до вирішення оптимізаційних завдань і рекомендацій щодо сфери застосування останніх в залежності від складу, компетенції та рівня математичної підготовки основних учасників інтерактивної оптимізаційної процедури істотно підвищить дієвість методів БКО як інструменту формування оптимальної виробничої програми підприємства.

Подальші авторські розробки в цьому напрямку будуть пов'язані з дослідженням особливостей взаємодії основних суб'єктів інтерактивної процедури оптимізації виробничого плану в розрізі окремих способів реалізації БЦП.

Список використаної літератури

1. Егупов Ю. А. Интерактивная процедура формирования оптимальной производственной программы мясоперерабатывающего предприятия / Ю. А. Егупов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Том 3. – С. 65–70.
2. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации / Рассел Л. Акофф; [пер. с англ.]. – М.: Сирин, 2002. – 256 с.
3. Царев В. В. Внутрифирменное планирование / В. В. Царев. – СПб.: Питер, 2002. – 496 с.
4. Єгупов Ю. А. Обґрунтування методу порівняльної оцінки варіантів одноцільової оптимізації виробничої програми підприємства / Ю. А. Єгупов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – № 4. – Том 1. – С. 131–134.
5. Батищев Д. И. Многокритериальный выбор с учетом индивидуальных предпочтений / Д. И. Батищев, Д. Е. Шапошников. – Нижний Новгород: ИПН РАН, 1994. – 92 с.
6. Эвристический метод принятия управленческих решений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2011/07/01/jevristicalicheskijj_metod_reshenijj.html.
7. Аксиоматические методы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vm.msun.ru/Gloss/Ag.htm>.
8. Rosental R. E. Principles of Multiobjective Optimization? / R. E. Rosental // Decision Sciences. – 1985. – № 2. – P. 133–152.
9. Лотов А. В. Многокритериальные задачи принятия решений: [учеб. пособ.] / А. В. Лотов, И. И. Поспелова. – М.: МАКС Пресс, 2008. – 197 с.
10. Hwang C. L. Mathematical programming with multiple objectives / C. L. Hwang, S. R. Paidy, K. Yoon // Computers & Operations Research. – 1980. – № 7. – P. 5–31.
11. Miettinen K. M. Nonlinear Multiobjective Optimization / Kaisa M. Miettinen. – Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999. – 298 p.
12. Єгупов Ю. А. Выбор эффективного решения многокритериальной задачи формирования производственного плана предприятия / Ю. А. Єгупов // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 76–80.
13. Єгупов Ю. А. Таксономічний аналіз як інструмент інтерактивної оптимізації виробничої програми м'ясопереробного підприємства / Ю. А. Єгупов // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – № 4. – С. 113–118.
14. Liu G. P. Multiobjective Optimization and Control / G. P. Liu, J. B. Yang, J. F. Whidborne. – Baldock, Hertfordshire, England: Research studies press LTD, 2001. – 320 p.

Прийнято до друку 27.04.2012

РОЗРОБКА СИСТЕМИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕКОНСТРУКЦІЇ ЖИТЛОВОЇ ЗАБУДОВИ

У статті розглянуто процес управління витратами при реконструкції житлової забудови. Приведено основні фактори, що впливають на ефективність управління витратами будівельного підприємства. Запропоновано систему оптимізації управління витратами при розробці та реалізації проекту реконструкції житла.

In the article the process of management charges is examined at the reconstruction of housing building is considered. Basic factors resulted that influence on efficiency management of a build enterprise charges are given. The system of optimization management charges is offered at development and realization of project reconstruction building is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогоднішній день одним з найважливіших чинників в конкурентній боротьбі, плануванні обсягів виробництва, цінової політики будівельних підприємств виступає ефективне управління витратами. Проте, наявність слабкої системи управлінського обліку не дозволяє використовувати ефективні заходи по зниженню витрат на виробництво, собівартість продукції та підвищувати рентабельність бізнесу. Зниження обсягів нового будівництва через скорочення фінансування дає привід будівельним підприємствам диверсифікувати напрями своєї діяльності. Одним з важливих напрямів виступає реконструкція і ремонт житлових забудов. У даний час процес реконструкції житлових забудов набирає особливої актуальності і уваги як з боку вирішення житлової проблеми, так і з боку будівельних підприємств.

Диверсифікація – одночасний розвиток багатьох не зв'язаних один з одним видів діяльності в рамках одного підприємства [1, с.47]. Диверсифікація застосовується з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди та запобігання банкрутства.

В основі підвищення ефективності виробництва будівельного підприємства при виконанні реконструкції житлових забудов лежить раціональне управління витратами на виконання робіт. Дані витрати у значній мірі залежать від ефективного освоєння і організаційно-технічної підготовки будівельних робіт, якості проекту організації будівництва (ПОБ) і проекту виробництва робіт (ПВР). На жаль, незначний практичний досвід в області виконання реконструкційних робіт не обумовлює великої прихильності будівельних підприємств в участі реконструкції житлових забудов. Велике значення у цьому відіграє недостатність освоєння організаційно-технічного і наукового супроводження робіт, урахування всіх факторів та умов, що впливають на визначення витрат будівельного підприємства в процесі реконструкції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем формування та управління витратами при виконанні будівельних і реконструкційних робіт присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених: Д. М. Бабушкіна, Ю. О. Гриценко, А. Ф. Гойко, Ю. В. Гнездової, П. В. Горячкіна, А. А. Гусакова, Б. І. Колтун, І. А. Лібермана, А. П. Прокопишина, В. М. Серова. Проте, у теперішній час питанням впливу освоєння та організаційно-технічної підготовки робіт на собівартість реконструкції житлової забудови приділяється не достатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Управління витратами будівельного підприємства при реконструкції житлової забудови є досить складним

процесом, на який, в свою чергу, впливають чинники внутрішнього і зовнішнього середовища (рис. 1).

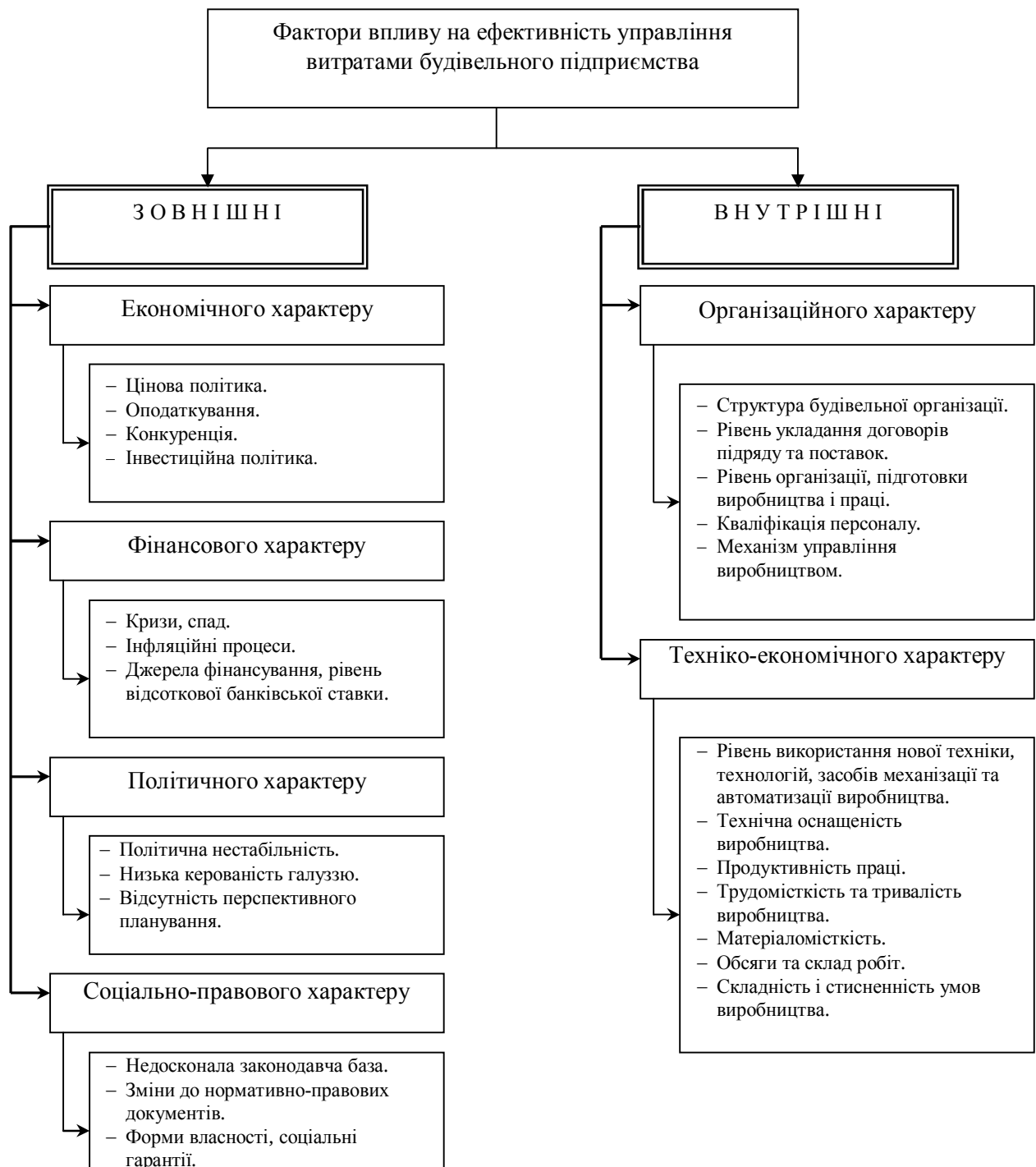


Рис. 1. Фактори впливу на ефективність управління витратами будівельного підприємства

В таких умовах будівельним підприємствам потрібна гнучка система управління витратами для безперебійного і ритмічного виконання робіт, оперативного визначення необхідних ресурсів і засобів на всіх стадіях процесу реконструкції житлової забудови.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних факторів, що впливають на ефективність формування і управління витратами будівельного підприємства та побудова системи оптимізації даного процесу на етапах підготовки та виконання реконструкційних робіт.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних проблем процесу реконструкції житлової забудови виступає низька якість рівня освоєння, підготовки і організації робіт, що призводить до змін:

- у обсягах і складі робіт;
- у трудомісткості робіт і тривалості виконання реконструкції;
- у рівні необхідних трудових, матеріальних ресурсів і засобах праці;
- кошторисній вартості реконструкції.

В результаті непередбачених змін знижується ефективність управління витратами будівельних підприємств в процесі реконструкції.

У свою чергу, освоєння робіт залежить від чинників, які обумовлені внутрішніми можливостями будівельного підприємства і специфічними особливостями виробництва реконструкції житлової забудови.

Дослідники відзначають, що максимально управляти витратами підприємство може, якщо регулюватиме даний процес в області внутрішніх чинників [2, с.44]. Якщо говорити відносно будівельних підприємств, то до таких факторів можна віднести:

1. Фактори організаційного характеру:

- структура будівельної організації;
- рівень укладання договорів підряду та поставок;
- рівень організації, підготовки виробництва і праці;
- кваліфікація персоналу; механізм управління виробництвом.

2. Фактори техніко-економічного характеру:

- рівень використання нової техніки, технологій, засобів механізації та автоматизації виробництва;
- технічна оснащеність виробництва;
- продуктивність праці; трудомісткість та тривалість виробництва; матеріаломісткість;
- обсяги та склад робіт;
- складність і стисненість умов виробництва.

Вплив наведених чинників знаходить своє віддзеркалення у витратах на виконання реконструкції житлової забудови. Таким чином, необхідною умовою ефективного управління витратами виступає всебічне та максимальне урахування цих чинників на етапах освоєння і організаційно-технічної підготовки реконструкції.

В економіці категорія «освоєння виробництва» характеризується як комплекс заходів щодо підготовки нового виробництва [3, с.422].

Але ж кожен проект реконструкції за своєю сутністю є новим, індивідуальним, таким що відрізняється від інших: з одного боку – новими якісними характеристиками житлової відремонтованої будівлі; з іншого – новими параметрами й умовами виробництва, які забезпечують розроблені рішення проекту реконструкції.

Таким чином, процес підготовки і організації проекту реконструкції житлової забудови можна визначити як освоєння виробництва реконструктивних робіт.

Виходячи з розглянутого вище, автором запропоновано таке тлумачення значення «освоєння» робіт з реконструкції житла: це комплекс заходів, який забезпечує процес реконструкції ефективно підготовленими організаційно-технічними рішеннями відповідно до оптимального рівня капітальних вкладень (витрат).

Оптимальні витрати – це такі витрати на виробництво, які не несуть за собою ускладнення умов продуктивності праці та появи фінансових, економічних, політичних й інших ризиків [4, с.362].

Процес оцінки рівня освоєння може бути розглянутий як визначення витрат на виконання обсягів робіт, що може виконати будівельне підприємство відповідно до розробленого і підготовленого проекту.

Для вирішення поставленого завдання було запропоновано систему управління витратами будівельного підприємства на основі визначення рівня освоєння витрат при

реконструкції житлової забудови, що містить стадії, які зображено на рис. 2.



Рис. 2. Система управління витратами будівельного підприємства при розробці та реалізації проекту реконструкції житлової забудови

1 етап. Розробка та підготовка проекту реконструкції – даний етап включає роботи з обстеження стану фізичного та морального зносу будинку, розробки конструктивних, технологічних, організаційних і планових рішень щодо оновлення та реконструкції будівлі.

2 етап. На даній стадії визначаються обсяги необхідних будівельному підприємству ресурсів (матеріальних, людських, засобів виробництва і праці) для виконання проекту реконструкції. Даний процес характеризується підготовкою проектів організації та виробництва робіт. В свою чергу, розроблення проектів організації та виробництва робіт потребує засобів і часу для:

- підготовки генерального календарного, сітьового та ситуаційного плану реконструкції;
- розробки організаційно-технологічних схем та методів виробництва;
- розроблення графіку потреби в матеріалах, конструкціях, виробих, обладнанні, будівельних машинах, робочих кадрів;
- врахування характеристик умов реконструкції.
- підготовки рішення по забезпеченню реконструкції транспортом, тимчасовими будівлями і спорудами, енергоресурсами та ін.

3 етап. На даному етапі підготовлений проект реконструкції піддається контролю та аналізу з боку системи управління витратами, який включає:

- контроль за формуванням витрат на реконструкцію житлової забудови (4 етап);

- оцінка рівня витрат, які може освоїти підприємство щодо запропонованого проекту реконструкції (5 етап);
- визначення абсолютної величини витрат на виконання робіт з реконструкції (6 етап).

На 7 етапі система управління витратами передбачає прийняття управлінського рішення в залежності від визначених витрат, на величину яких будівельне підприємство може виконати роботи у відповідності до розробленого проекту реконструкції.

Якщо рівень розробленості проекту реконструкції житлової забудови не в достатній мірі відповідає наявним можливостям будівельного підприємства, то приймається рішення з доопрацювання або внесення до нього змін (8 етап) з метою об'єктивного визначення необхідних ресурсів для реалізації реконструкції.

У тому випадку, якщо витрати на виконання реконструкції визначені оптимально, приймається рішення про подальше використання ресурсів у виробничому процесі – це 9 етап.

10 етап характеризується контролем споживання ресурсів при виконанні реконструкційних робіт.

11 етап представляє собою оцінку та порівняння визначених витрат у відповідності до розробленого проекту з витратами на використані ресурси [5, с.219–227].

12 етап характерний прийняттям управлінського рішення в тому разі, якщо визначені витрати за проектом не відповідають витратам на використані ресурси будівельним підприємством.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проблеми ефективного управління витратами будівельних підприємств при виконанні реконструкційних робіт тісно пов'язані з поліпшенням виробничої діяльності будівельних організацій. Як показали дослідження існуючих проблем підготовки і освоєння реконструкції житлової забудови, будівельні підприємства не повною мірою забезпечуються достовірною інформацією про витрати на виробництво робіт.

Таким чином, одним із важливих завдань, що постають перед будівельною організацією сьогодні і в перспективі є розробка оперативної та гнучкої системи управління витратами, яка забезпечуватиме його об'єктивною інформацією щодо собівартості виробництва реконструкції житлової забудови. Основним завданнями даної системи виступатимуть: контроль, визначення оптимальних витрат і мінімізації збитків будівельного підприємства, пов'язаних з несвоєчасною підготовкою і виконанням реконструкційних робіт.

Список використаної літератури

1. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Л. А. Швайка. – Львів: Новий світ – 2000, 2004. – 268 с.
2. Залунин В. Ф. Стратегия и тактика строительной фирмы в условиях рынка / В. Ф. Залунин. – Днепропетровск: Придніпровський науковий вісник, 1998. – 240 с.
3. Большой бухгалтерский словарь [под редакцией А. Н. Азрилияна.] – М.: Институт новой экономики. 1999. – 574 с.
4. Айсберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Айсберг, Л. М. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 479 с.
5. Щеглова О. Ю. Залежність вартості прямих витрат і кошторисного прибутку на будівельно-монтажні роботи від підвищуючих коефіцієнтів складності / О. Ю. Щеглова, Д. О. Шапран // Економічний простір: зб. наук. праць. – № 32. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 219–227.

Прийнято до друку 01.12.2011

МЕТОДИ ПОРІВНЯННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ПРОЕКТІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОГРАМИ «ПОРІВНЯННЯ ПРОЕКТІВ»

У статті розглянуто питання автоматизації розрахунків показників ефективності альтернативних інвестиційних проектів з використанням навчальної програми «Порівняння проектів» на конкретних прикладах. Запропоновано методику вирішення певних можливих конфліктів між ранжируванням взаємовиключних проектів за різними критеріями ефективності при ухваленні інвестиційних рішень.

The questions of the indexes' automation calculations of the alternative investment projects efficiency with using the training program "Comparison of projects" on the specific examples are examined in the article. The methods of solving the certain possible conflicts between mutually exclusive rankings of projects by various criteria of efficiency in making the investment decisions are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У практиці інвестиційного проектування оцінка ефективності проектів – це невід’ємна частина складання проектів. При цьому проведення розрахунків вимагає вживання спеціальних і достатньо трудомістких методик. Набагато швидше поставлена задача вирішується з використанням комп’ютерної техніки. На даний момент розроблено достатньо багато програмних продуктів, що дозволяють прискорити інвестиційне проектування. До найвідоміших з них відносяться: «Альт» (пакети «Альт-Інвест», «Альт-Фінанси» та ін.), «ПроІнвестКонсалтинг» (пакети «Biz Planner», «Project Expert та ін.), «ІнЕК» (пакети «Інвестор», «Аналітик» та ін.), «Інтелект-сервіс» (пакет БЕСТ-ОФІС) і т.п. Проте через низку обставин (велика вартість, громіздкість використання всього пакету і т.п.) їх вживання в учбовому процесі ускладнено. Для учбових цілей в Одеському національному економічному університеті розроблено пакет програм «Порівняння проектів», використання якого дозволяє не тільки швидко розрахувати дисконтовані критерії ефективності інвестиційних проектів, але й надає графічну інтерпретацію кривої ефективності проекту на основі методу чутливості по ставці дисконтування, а також дозволяє порівняти два альтернативні проекти. Програма підготовлена в середовищі Microsoft Excel, у модульному режимі Visual Basic for Application. Автор програми – В. А. Карпов.

Порівняння альтернативних проектів можна проводити на основі порівняння значень показників ефективності [1, с.18–280; 2, с.25–380]. Найкраще значення всіх критеріїв буде свідчити про кращий вибір проекту із набору альтернативних. Для більшості проектів таку методику можна застосовувати, хоча в деяких випадках існує вірогідність виникнення протиріч між критеріями. Частина з критеріїв буде ранжируватися однаково для одного проекту, а інші – будуть давати гірше значення. Така ситуація виникає через відмінності стартових умов проекту та подальших варіантів їхньої експлуатації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Необхідно детально розглянути аналіз варіантів виникаючих протиріч між порівняльними показниками ефективності інвестиційних проектів [1, с.25–58; 2, с.38–75]. Найчастіше варіанти протиріч виникають при порівнянні:

- різних по величині проектів (в основному по величині первинних витрат) [1, с.65–85; 2, с.34–58; 3, с.78–280; 4, с.150–225];
- різних по спрямованості проектних потоків під час життєвого циклу проектів [1, с.85–95; 2, с.65–85; 3, с.55–150; 4, с.130–180];

– поєднання перших двох варіантів [5, с.38–88].

Розглянемо перший випадок на конкретному прикладі [2, с.65–85]. Для певного підприємства витрати на капітал становлять 12%. Підприємство розглядає два альтернативні проекти (1, 2) з такими характеристиками:

	Проект 1 «великий»	Проект 2 «малий»
Первинні інвестиції, дол.	500 000	100 000
Щорічні грошові надходження, дол.	150 000	40 000
Термін життя проекту, років	10	10

Результати порівняння проектів за показниками ефективності приведених проектів представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Результати порівняння проектів за показниками ефективності

1 проект			2 проект				
Показник	Значення	Од. вим.	Ранг	Показник	Значення	Од. вим.	Ранг
NPV	347533,5	дол.	1	NPV	126008,9	дол.	2
PI	69,5	%	2	PI	126,0	%	1
IRR	27,3	%	2	IRR	38,4	%	1
PBP	4,5	роки	1	PBP	3,1	роки	2

Для даного варіанту протиріччя виникає для пари NPV і PBP з одного боку, а з іншого для PI і IRR.

На рис. 1 представлено криві ефективності проектів.

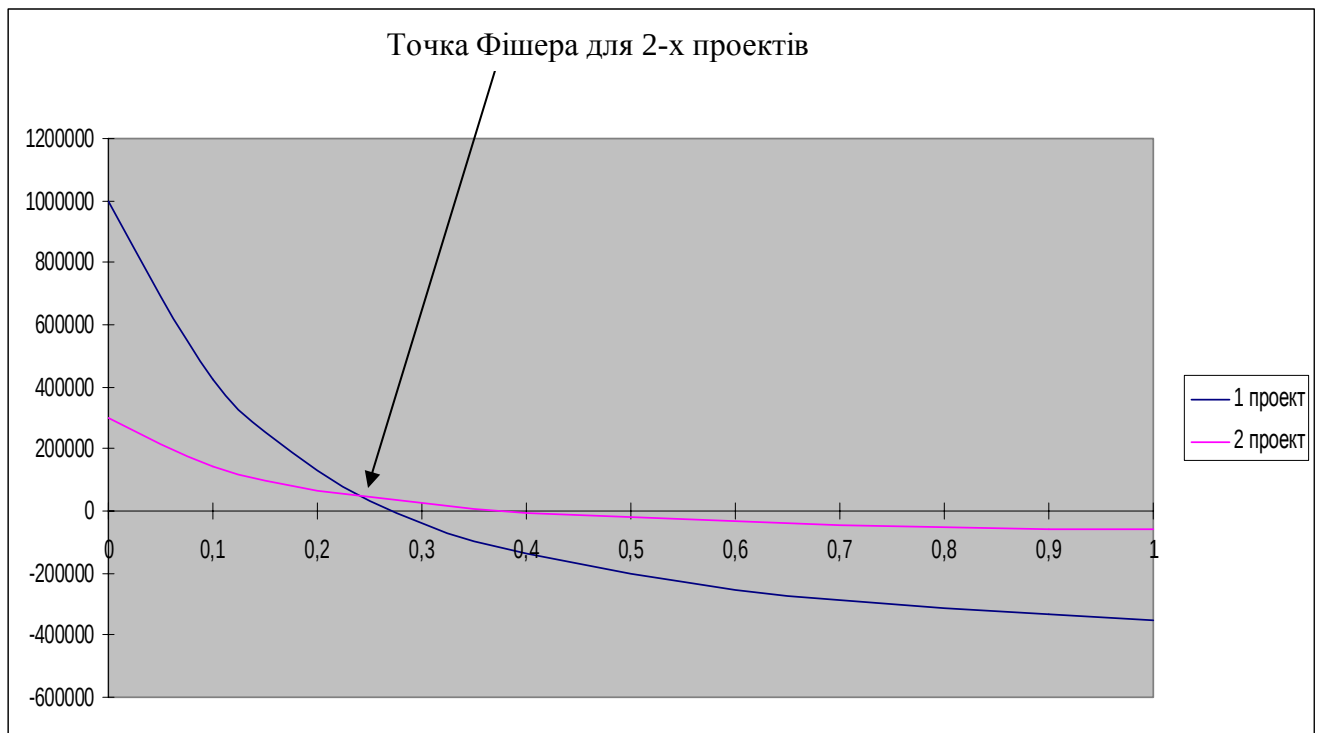


Рис. 1. Криві ефективності порівнюваних проектів 1 і 2

На рис. 1 показано, що до певної точки (точка Фішера) [1, с.350–415; 2, с.380–450; 3, с. 250–295] 1-ий проект буде кращим, ніж 2-й, а після вказаної точки ситуація змінюється на зворотну. Точку Фішера можна знайти шляхом порівняння функцій ефективності проектів по NPV ($NPV_{1\text{проект}}(q) = NPV_{2\text{проект}}(q)$, з рівняння знаходиться q), змінюючи ставку рефінансування (порівняння), тобто використовується метод знаходження IRR [6, с.11–17].

Цієї темі присвячені праці багатьох науковців, серед яких: Е. Т. Аванесов, М. М. Ковалев, В. Г. Руденко, І. А. Бланк, В. Р. Кучеренко, О. С. Маркіган.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Розрахунок показників ефективності і точки Фішера є досить складною математичною задачею, як з погляду рутинності розрахунків, так і алгоритмів знаходження показника IRR і точки Фішера. Ці труднощі можна нівелювати шляхом використання пакету програм «Порівняння проектів» («ПП»). Програма дозволяє не тільки розрахувати основні показники ефективності проекту, порівняти два альтернативні проекти, але і представити графічну інтерпретацію залежності ефективності проектів від ставки дисконтування.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження порівняння альтернативних підприємницьких проектів, які мають різні умови інвестування з використанням ПЕОМ.

Програма «Порівняння проектів» дозволяє для певного структурованого набору грошового потоку розрахувати показники ефективності, побудувати криву ефективності проекту і порівняти два альтернативні проекти. Приведені вище розрахунки та їхнє графічне зображення було реалізовано за допомогою цього пакету. Пакет складається з трьох файлів: «NPV-1 проект», «NPV-2 проект» і «Крапка Фішера». Перший та другий файли абсолютно ідентичні по структурі й алгоритмам розрахунків, тому, якщо аналізується один проект, то одного файлу достатньо для аналізу показників ефективності проекту. При аналізі двох альтернативних проектів необхідний третій файл «Крапка Фішера», для якого обидва файли є ввідними інформаційними файлами.

Розглянемо використання файлів «NPV-1 проект» і «NPV-2 проект». Для розрахунку показників ефективності достатньо ввести початкові дані в клітки, що виділені зеленими полями. Первинні витрати, поточні витрати і доходи повинні мати однакові одиниці вимірювання. Ставка дисконтування вводиться в коефіцієнтах. Життєвий цикл проекту (ЖЦП) може бути заданий в різних одиницях вимірювання (місяць, квартал, рік), але не більше 10 періодів. Якщо ЖЦП проекту більше 10 періодів, то слід додати бракуючу кількість стовпців і скопіювати в них відповідні формули. В цьому випадку задача може бути вирішена тільки покроковим способом. Після введення початкових даних задача може бути вирішена двома шляхами: 1) в автоматичному режимі; 2) в покроковому режимі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно більш детально розглянути використання пакету «ПП» на практичних прикладах, що були зазначені вище. У першому прикладі точка Фішера, що розрахована з використанням пакету «ПП» становить 24,4%.

Яким чином вирішити цей конфлікт? Якщо точка Фішера більше ($q_{\text{Фішера}} > q$), то на відрізку від q до $q_{\text{Фішера}}$ більший проект завжди буде більш ефективним. Проте вибір проекту по точці Фішера є можливим тільки в порівнянні з рівнем прибутковості (рентабельності) проекту (по ставці реінвестування). Проте, якщо немає обмежень по рівню інвестицій, то «малий» проект можна повторити, стільки разів, скільки дозволить обсяг інвестицій до рівня «великого» проекту.

Для вказаного прикладу, якщо «малий проект» можна повторити до рівня великого, то одержимо результати в пакеті «ПП», які представлено у табл. 2.

«Малий» проект, чотирикратний повторений до рівня «великого», надасть $NPV = 504035,6$ дол. та $PI = 226\%$. Тобто на таких умовах «малий» проект буде привабливішим.

Чи можуть допускатися інші умови реінвестування? Це буде остаточно залежати від умов, у яких фірма ухвалює рішення про інвестиції. Але частіше за все конфлікт повинен бути дозволений на користь проекту, який є кращим за NPV.

Можливим є виникнення таких ситуацій:

- повторення проекту неможливе (унаслідок ряду причин), можливе реінвестування на колишніх умовах;
- реінвестування неможливе, проте NPV альтернативних проектів дуже близько, при різних рівнях PI.

Дві останні умови є досить близькими за своєю сутністю й ухвалення одного чи іншого проекту буде залежати від ефективності різницевого потоків на умовах більшого проекту. Якщо граничне капіталовкладення в більший проект оцінюється позитивно за всіма

трьома критеріями, то більший проект може бути прийнятий за умови, що це додаткове капіталовкладення не може бути розміщено у будь-якому іншому проекті або проектах, даючи великий сукупний показник NPV.

Таблиця 2

Метод інвестування малого проекту до рівня великого

Первинні витрати (ПВ)	400
Ставка дисконт.	0,12
Один. виміру грошов. потоку	тис. дол.
Жит. цикл пр.	10

Початкові дані

2 проекти

Показники	Періоди									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Поточні витрати	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Доходи	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160
Чистий дохід	160	160	160	160	160	160	160	160	160	160
Диск. чистий дохід	142,9	127,5	113,9	101,67	90,87	81,06	72,37	64,62	57,7	51,51
Чистий дохід без ПЗ										
Чистий дохід за проектом										

NPV
504,0
PI
2,26

Повернемося до нашого прикладу:

	Проект 1	Проект 2	Різницеви потоки (1-2)
Первинні інвестиції, дол.	500 000	100 000	400 000
Щорічні грошові потоки, дол.	150 000	40 000	110 000
NPV при 12%, дол.			221 524
PI			1,554
IRR %			24,4

Таким чином, на основі всіх трьох критеріїв додаткове капіталовкладення у розмірі 400 000 дол. в проект 1 буде виправдано створеними додатковими доходами. Проект 1 може бути прийнятим, якщо в альтернативних проектах, куди можна вкласти додаткові 400 000 дол., не буде створено сукупну NPV, більшу, ніж 221 524 дол. Цю думку можна висловити інакше: якщо фінансові ресурси підприємства обмежені розміром 500 000 дол., то проект 1 повинен бути прийнятий у всіх випадках, окрім випадку, коли яка-небудь інша можлива комбінація проектів створить NPV, більшу ніж 347 533 дол. (NPV проекту 1).

Розглянемо інший приклад [2, с.80–250]. Підприємство, витрати на капітал якого складають 10%, порівнює два взаємовиключні проекти (1 і 2). Характеристики цих проектів такі:

	Проект 1	Проект 2
Інвестиції, дол.	70 000	70 000
Грошові потоки, дол.:		
період 1	10 000	50 000
період 2	20 000	40 000
період 3	30 000	20 000
період 4	45 000	10 000
період 5	60 000	10 000
Разом грошові потоки, дол.	165 000	130 000

Результати порівняння проектів за показниками ефективності приведених проектів

представлено в табл. 3.

Таблиця 3

Результати порівняння проектів за показниками ефективності

1 проект				2 проект			
Показник	Значення	Од. вим.	Ранг	Показник	Значення	Од. вим.	Ранг
NPV	46150,16	дол.	1	NPV	36578,04	дол.	2
PI	65,9	%	1	PI	52,2	%	2
IRR	27,2	%	2	IRR	37,5	%	1
PBP	3,7	роки	2	PBP	1,7	роки	1

Для даного варіанту суперечність виникає для пари NPV та PI з одного боку, а з іншого – для IRR і PBP. На рис. 2 представлено криві ефективності порівнюваних проектів.

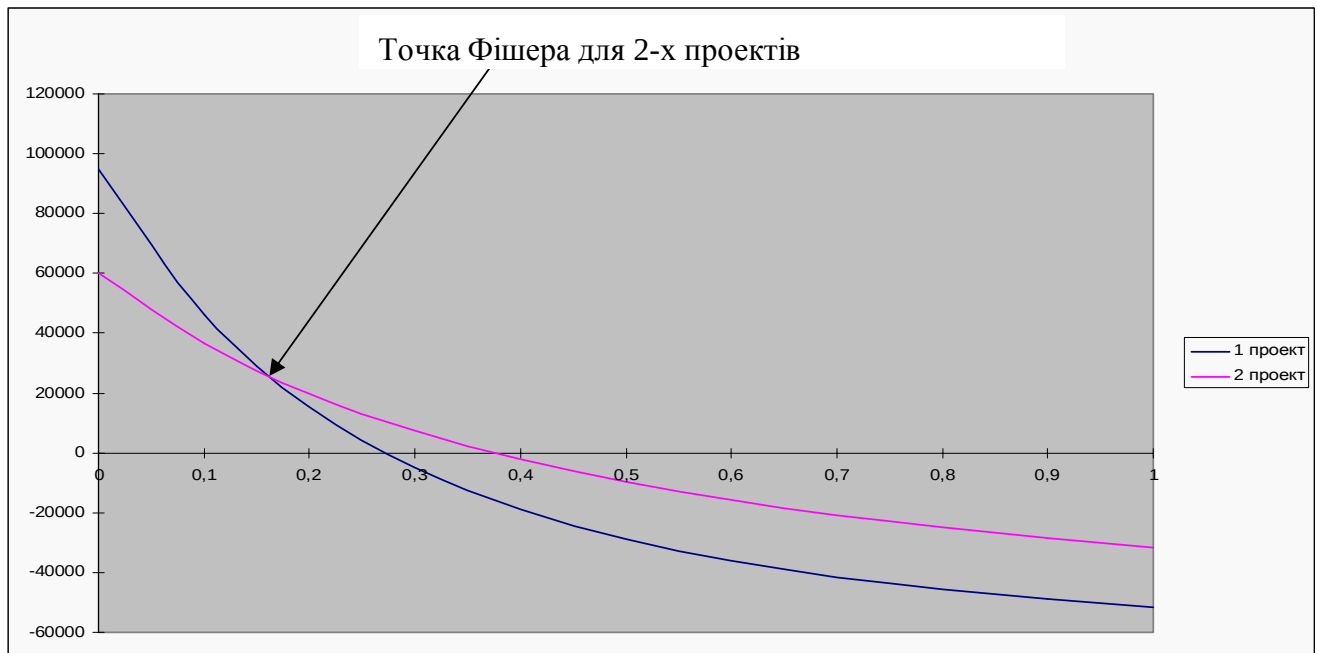


Рис. 2. Криві ефективності порівнюваних проектів 1 і 2

У зазначеному прикладі точка Фішера становить 16,1%.

Отже, проект 2 має значно більш високу IRR, але меншу NPV, ніж проект 1. Можливі такі варіанти реінвестування:

1. Якщо грошові надходження можуть бути реально реінвестованими по ставці, що перевищує витрати на капітал, то критерій NPV недооцінює прибутковість інвестицій.
2. Якщо ставка реінвестицій менше внутрішньої норми прибутковості, то критерій IRR переоцінює істинну норму прибутковості проекту.

Такий конфлікт між NPV та IRR може бути вирішено шляхом використання в розрахунках встановленої екзогенної ставки реінвестицій. Для цього розраховується кінцева вартість інвестицій за умови, що проміжні грошові надходження може бути реінвестовано по певній ставці.

Кінцева вартість (TV – terminal value) визначається шляхом підсумовування нарачених сум поточних грошових потоків за період життєвого циклу проекту:

$$TV = \sum_{t=0}^n S_t (1+i)^{n-t} \quad (1)$$

де, S_t – грошові надходження від проекту в кінці періоду t ;

i – ставка реінвестицій;

n – термін життя проекту.

Модифікована NPV, тобто NPV*, розраховується так:

$$NPV^* = \frac{TV}{(1+k)^n} - A_0, \quad (2)$$

де: k – рівень витрат на капітал;

A_0 – дисконтовані грошові відтоки.

Розрахуємо модифіковану внутрішню норму прибутковості, тобто IRR^* :

$$\frac{TV}{(1+k)^n} - A_0 = 0 \quad (3)$$

При використанні модифікованих NPV^* і IRR^* конфлікти не виникають. Для нашого прикладу: а) $i = 14\%$ і б) $i = 20\%$:

а) $TV(1) = \$ 196\,808$; $TV(2) = \$ 191\,101$; $NPV^*(1) = \$52\,202$; $NPV^*(2) = \$ 48\,659$;

$IRR^*(A) = 23\%$;

$IRR^*(B) = 22\%$.

Очевидно, що $NPV^*(A) > NPV^*(B)$ і $IRR^*(A) > IRR^*(B)$, тому проект 1 є вигіднішим, ніж проект 2, якщо ставка реінвестицій дорівнює 14% .

б) здійснивши аналогічні операції зі ставкою реінвестицій, що дорівнює 20% , одержимо, що $NPV(1) < NPV(2)$ і $IRR^*(1) < IRR^*(2)$, тоді проект В, очевидно, є більш кращим, ніж проект А.

Доцільно розглянути останній практичний випадок [2, с.150–396], що враховує поєднання обсягу первинних витрат, розмірів грошових потоків і різних життєвих циклів.

	Проект 1	Проект 2
Первинні інвестиції, грош. од.	70 000	85 000
Чистий дохід (за роками), грош. од.:		
1-й	28 000	35 000
2-й	33 000	30 000
3-й	38 000	25 000
4-й	-	20 000
5-й	-	15 000
6-й	-	10 000

Результати порівняння проектів за показниками ефективності приведених проектів представлено в табл. 4.

Таблиця 4

Результати порівняння проектів по показниках ефективності

1 проект				2 проект			
Показник	Значення	Од.вим.	Ранг	Показник	Значення	Од.вим.	Ранг
NPV	11277,23	грош. од.	2	NPV	19013,269	грош. од.	1
PI	16,11	%	2	PI	22,4	%	1
IRR	18,47	%	2	IRR	19,1	%	1
PBP	2,6	роки	1	PBP	3,7	роки	2

Для цього варіанту протиріччя виникає між періодом окупності та іншими показниками ефективності. На рис. 3 представлено криві ефективності цих проектів.

У розглянутому прикладі точка Фішера становить $20,4\%$. Це достатньо цікава для аналізу ситуація. Точка Фішера в даному варіанті більше, ніж IRR обох проектів ($18,4\%$ і $19,1\%$), це свідчить, що даний показник мало прийнятний для вибору проекту із альтернативних. Як відомо, в такому випадку проекти розглядають у якості ануїтету від проведених капіталовкладень. Існує велика кількість видів ренти, тому вибір виду члена ренти як основи для розрахунку порівняльної ефективності залежить від інвестора.

Для розглянутого варіанту [2, с.130-180] було вибрано постійну річну ренту постнумерандо. Для ухвалення рішення було використано показник ANPV (Annualized Net Present Value), тобто ануїтетну чисту приведену вартість, яка є часткою від ділення NPV даного проекту на значення ануїтету, враховуючи число років проекту (t) та ставку відсотка

(q), взяту для розрахунку NPV:

$$ANPV = \frac{NPV}{a(t, q)}. \quad (4)$$

У результаті отримаємо:

для проекту 1 $ANPV = 11248 / 2,487 = 4523$;

для проекту 2 $ANPV = 18986 / 4,355 = 4359$.

Таким чином, можемо зробити висновок, що потрібно вибрати проект 1, для якого значення ANPV є вищим.

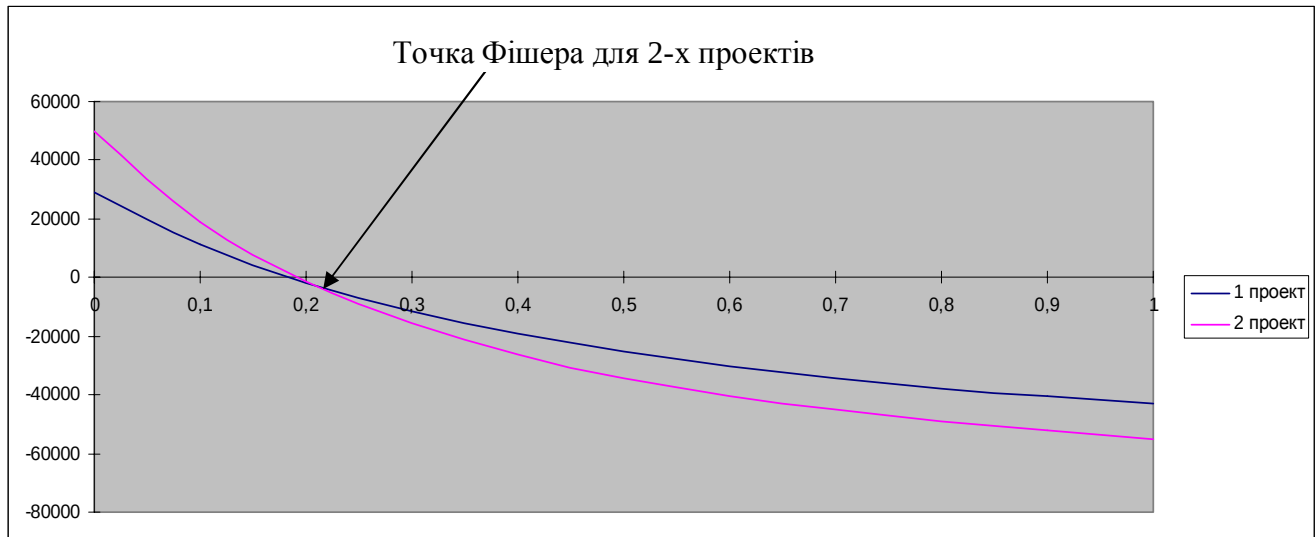


Рис. 3. Криві ефективності порівнюваних проектів 1 і 2

Висновки і перспективи подальших розробок. Запропоновані методики вирішують деякі можливі конфлікти між ранжируванням взаємовиключних проектів за різними критеріями ефективності та мінімізуються можливі помилки при ухваленні інвестиційних рішень. Проте, в ході оцінки ефективності інвестицій, необхідно пам'ятати про можливість виникнення помилок і не покладатися на впорядкування проектів лише за одним критерієм. Кожний з критеріїв підкреслює будь-який особливий аспект стану проекту, та в цілому вони надають достатньо повну картину ефективності ухвалення інвестиційних рішень.

Пакет програм «Порівняння проектів» дозволяє швидко моделювати ситуацію для двох альтернативних проектів, при цьому моделі можуть динамічно змінюватися від змінних чинників ефективності (ставка дисконтування, рефінансування, обсяг інвестицій та ін.). Побудова подібних моделей без використання ПЕОМ є надто трудомісткою задачею.

Список використаної літератури

1. Волков И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.
2. Волков И. М. Проектный анализ / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М.: Инфра-М, 2009. – 496 с.
3. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К.: Абсолют-В, Эльга, 2000. – 304 с.
4. Четыркин Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций / Е. М. Четыркин. – М.: Дело, 1998. – 256 с.
5. Карпов В. А. Проектный анализ: [навч. посіб.] / В. А. Карпов, В. О. Улибіна. – Од.: ОДЕУ, 2005. – 151 с.
6. Карпов В. А. Методические рекомендации по использованию программы расчета критериев эффективности инвестиционных проектов «Расчет NPV» в учебном процессе (руководство пользователя) / В. А. Карпов. – Од.: ОДЕУ, 2011. – 17 с.

МОДЕЛЮВАННЯ Й ІМІТАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Запропоновано формалізований формат розроблення і реалізації оптимальної багатокомпонентної стратегії підприємства харчової промисловості. Розроблено модель бізнес-процесу стратегічного управління та проведено його імітацію в програмному середовищі Adonis:CE на прикладі підприємства ПАТ «Крафт Фудз Україна».

A formalized format of developing and realizing the optimal multi-component strategy is suggested for a food company in this research. A business process model is developed and its simulation is conducted in the computer program Adonis:CE on the example of "Kraft Foods Ukraine" company.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У половині XX ст. широке застосування нових технологій генної інженерії, інноваційних методів молекулярної хімії та фізики, а також нанотехнологій та інших досягнень фундаментальної науки в харчовій промисловості привело до формування складного процесу поведінки споживача на ринку продовольства у зв'язку з багатоваріантністю доступного вибору, зокрема, органічних, функціональних синтетичних, генно-модифікованих, дієтичних і складнорецептурних продуктів харчування. Крім того, в умовах глобального забруднення й виснаження природно-ресурсної бази під сукупним впливом циклічних законів розвитку економічної й неекономічної сфер, які сформувалися на сьогодні, можна очікувати на кардинальні зміни у зв'язку з імовірним настанням кластера взаємообумовлених глобальних криз, на які найбільше наражається харчова промисловість внаслідок особливостей її ресурсної бази й потенційних радикальних змін у поведінці споживача. Динамічне й невизначене поліциклічне середовище, яке постійно ускладнюється, очікуваний потенціал його майбутніх змін пояснює необхідність складної ефективної адаптації харчового підприємства, інструментом якого є стратегія, що полягає у формуванні довгострокової оптимальної реакції на такі зміни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. До основних сучасних програмних продуктів для опису бізнес-процесів можна віднести ADONIS [1], Tibco Business Studio, ERwin Process Modeler (BPwin), Sybase PowerDesigner, ELMA, GPSS, IBM WebSphere Business Modeler і ін. Середовище бізнес-моделювання ADONIS, розроблене австрійською компанією BOC Group, містить також компоненти аналізу й імітації бізнес-процесів, тому воно було обране як комплексний інструмент для цього дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Істотний внесок у розвиток теоретичних питань стратегічного управління внесли праці Д. Хассі, А. Томпсона, І. Ансоффа [2, с.20–107], Д. Стейнера [3, с.113–241], А. Чандлера, Г. Мінцберга, М. Портера, П. Гордієнка, А.П. Міщенко, Г.А. Дмитренка, Р. Каплана, Д. Нортон [4, с.71–72] та ін. Праці цих авторів спрямовані на розроблення й удосконалення концепції стратегії, а також варіантів стратегічного інструментарію підприємства (моделей, методів і методик розроблення й реалізації стратегій), зокрема, класичних моделей стратегічного аналізу й планування (BCG, GE/McKinsey, ADL/LC, Shell), моделі реалізації стратегії Balanced Scorecard та ін.

Постановка завдання. Віддаючи належне науковій та практичній значущості творчого пошуку зарубіжних і українських учених, необхідно відзначити, що наявні дослідження

охоплюють тільки ізольовані аспекти формування й реалізації стратегії та не містять розроблень комплексного інструментарію формалізації процесу формування оптимальної стратегії підприємства харчової галузі в умовах поліциклічної варіативності середовища.

Тому метою статті є розроблення оптимального формату стратегічного управління підприємством харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку автора, потрібно розглянути структуру безперервного процесу стратегічного управління та побудувати його модель у системі бізнес-моделювання Adonis: СЕ. Як показано на рис. 1, початковий етап розглянутого бізнес-процесу представлено трьома паралельними діями (завданнями):

1. Оцінка ефективності стратегічних альтернатив, реалізованих у минулі стратегічні періоди.
2. Визначення поточного профілю підприємства.
3. Оцінка наявного формату стратегічного управління з погляду ступеня його формалізації, специфіки, інструментальної бази й ефективності.

Оцінка ефективності реалізованих стратегій [1] може здійснюватися з використанням низки показників, наприклад, частки невдалих спроб реалізації стратегії, у відсотках. У свою чергу, одним з показників ефективності поточного стратегічного формату може бути приріст стратегічної позиції підприємства.

На наступному етапі бізнес-процесу здійснюється вибір і адаптація стратегічного інструментарію підприємства [4]. Зокрема, визначаються параметри впровадження запропонованого в цьому дослідженні методологічного підходу до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії, рис. 2.

У рамках авторського дослідження побудовано блок-схему методологічного підходу (рис. 2) до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії (як сукупності часткових стратегій) підприємства харчової промисловості в умовах поліциклічності середовища. Тобто автор виходить з допущення про наявність вкладених, корельованих і незалежних циклів і нециклічних трендів у загальній динаміці середовища. Такий підхід передбачає попередню формалізацію й прогнозування впливів середовища підприємства, подальше розроблення часткових оптимальних за споживачем стратегій методами «тонкого підстроювання» і «ведення» споживача, а також розроблення «часового ряду» оптимальних багатокомпонентних стратегій з урахуванням можливостей і обмежень середовища підприємства. При цьому «тонке підстроювання» до наявних патернів (шаблонів) поведінки споживача здійснюється за допомогою найбільш повного задоволення й посилення наявних мотивів споживання продуктів харчування.

«Ведення» споживача – це моделювання його бажаної поведінки – нових патернів або їх конкретних реалізацій через створення нових мотиваційних категорій або часткових мотивів, чи з використанням усталених харчових асоціацій для збільшення конкурентної переваги підприємства. Після цього здійснюється пошук різних варіантів комбінацій отриманих часткових стратегій, кожна з яких розглядається як оптимальна за споживачем багатокомпонентна стратегія або стратегічний набір підприємства. У кожному стратегічному періоді альтернативи цих багатокомпонентних стратегій оцінюються з погляду досяжних стратегічних позицій з урахуванням можливостей і обмежень реалізації з боку середовища, після чого вибирається одна оптимальна багатокомпонентна стратегія. У результаті формується послідовність обраних у такий спосіб багатокомпонентних стратегій у часі.

У рамках бізнес-процесної моделі (рис. 1) розглядаються різні варіанти параметрів впровадження методологічного підходу (рис. 2) залежно від профілю підприємства, який визначає можливість застосування й ефективність окремих методів і етапів запропонованого підходу. Наприклад, доцільність етапу (D) формування «часового ряду» оптимальних багатокомпонентних стратегій є обґрунтованою для підприємства профілю «Добре диверсифікований багатоструктурний виробник продуктів харчування», такого як ПАТ «Чумак», торгово-промислова група «Rainford», ТОВ «Nestlé Україна», холдинг «Терра Фуд», ПАТ «Крафт Фудз Україна», але не є обґрунтованою для підприємства профілю «Мале підприємство – виробник і/або фасувальник харчової продукції».

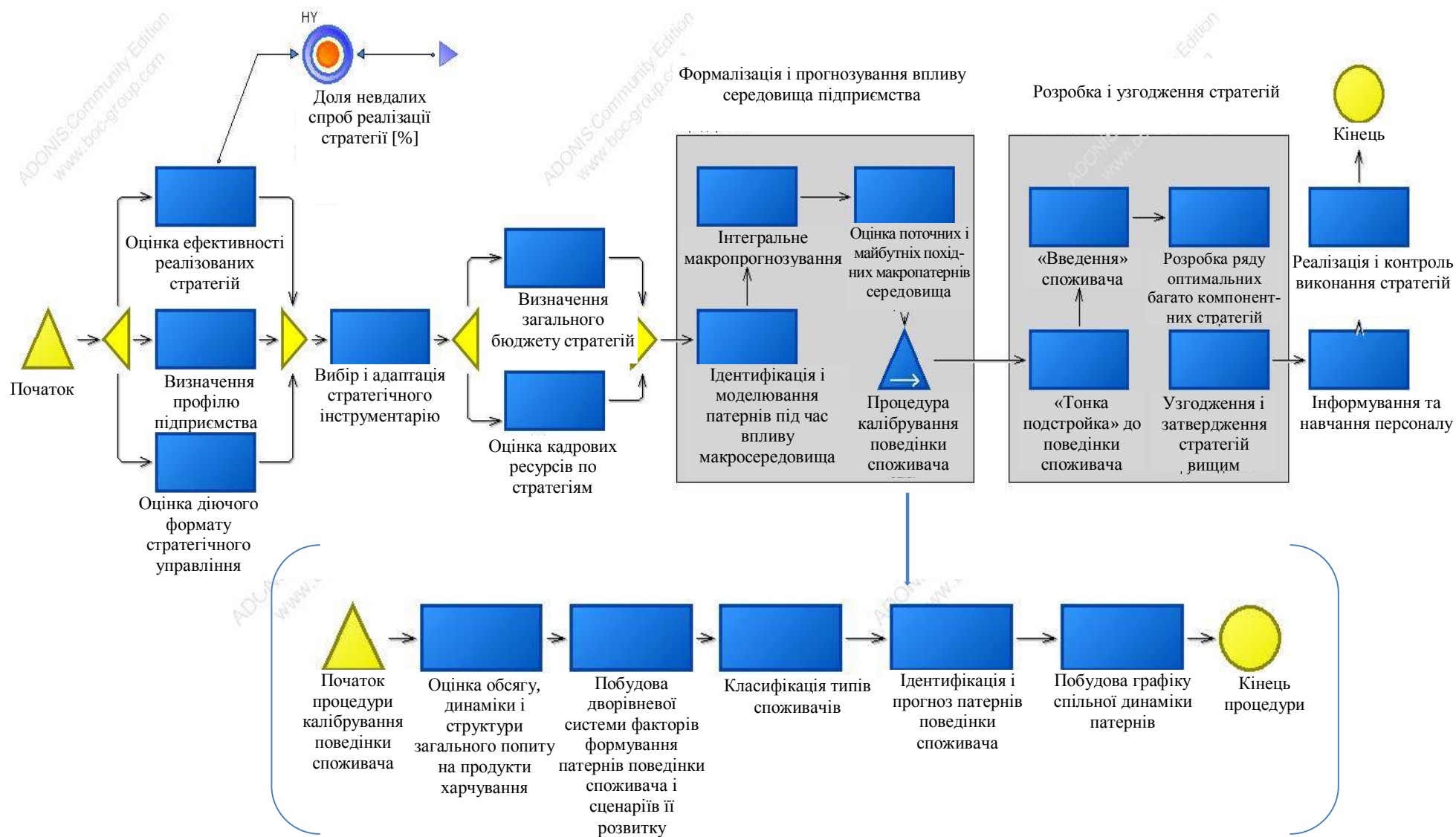


Рис.1. Оптимальний формалізований формат стратегічного управління підприємством

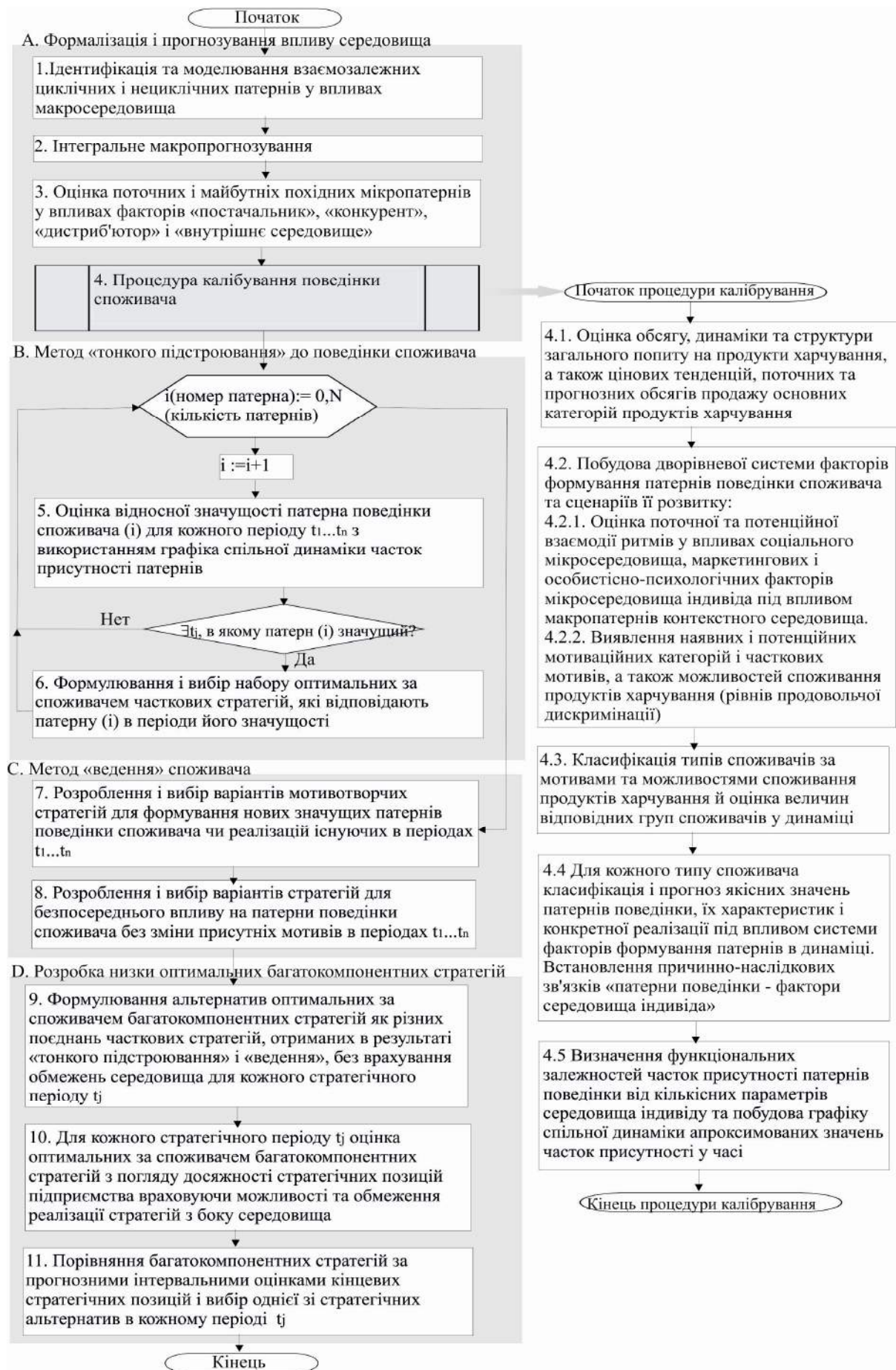


Рис. 2. Блок-схема методологічного підходу до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії

За результатами вищеописаних етапів бізнес-процесу (рис. 1) оцінюється необхідний загальний бюджет стратегій і потреба в кадрових ресурсах на їх розроблення й реалізацію.

Два подальші блоки – формалізація й прогнозування середовища, а також розроблення й узгодження стратегій, відповідають запропонованому в цьому дослідженні методологічному підходу до формування оптимальної багатокомпонентної стратегії (рис. 2).

Отриманий часовий ряд оптимальних багатокомпонентних стратегій узгоджується з вищим керівництвом підприємства й затверджується. Після чого проводиться інформування персоналу підприємства про стратегічний план і здійснюється необхідний тренінг залучених до його реалізації працівників.

Наступний агрегований етап бізнес-процесу «Реалізація й контроль виконання стратегії» означає сукупність взаємодіючих процесів з:

- планування й реалізації стратегічних ініціатив (проектів) із залученням декількох рівнів управління й підрозділів підприємства;
- узгодження взаємодії структурних підрозділів організації й делегування повноважень з реалізації стратегій;
- тестування стратегій через стратегічні пілотні проекти;
- моніторинг виконання, коригування й адаптації стратегій залежно від мінливості середовища й ін.

Для описаного вище бізнес-процесу розробимо графічну модель робочого середовища (рис. 3), прийнятну для добре диверсифікованого багатоструктурного виробника продуктів харчування, зокрема ПАТ «Крафт Фудз Україна» [5]. В основі цієї моделі сформуємо відділ стратегічного планування, який очолює менеджер зі стратегічного розвитку (Працівник 0), зі штатом співробітників: два фахівці відділу й два маркетологи групи аналізу й прогнозу середовища. Також у модель входять керівники інших підрозділів, зокрема, фінансовий директор і керівники HR і IT підрозділів.

Для кожного співробітника доцільно встановити відповідні тарифні ставки, графік роботи й функціональні обов'язки, після чого створюються зв'язки між моделями робочого середовища (рис. 3) і бізнес-процесу (рис. 1). Для кожного завдання (дії) бізнес-процесу, крім вартісних і часових витрат на їх виконання, необхідно визначити відповідних виконавців, виходячи з розгляду підприємства ПАТ «Крафт Фудз Україна», у штаті якого понад 1300 постійних співробітників, і яке виробляє п'ять категорій продуктів харчування.

Індивідуальні вартісні параметри дій (завдань) бізнес-процесу (рис. 1) були оцінені виходячи з аналізу річної фінансової звітності ПАТ «Крафт Фудз Україна» [6]. Чистий прибуток компанії в 2008 р. склав 161 400 000 грн., а виручка від реалізації – 3 002 576 000 грн.

На рис. 4 показано порівняльну характеристику кожної дії з витрачання коштів (Costs) і часу (Execution time), а також загальні витрати на процес у рамках запропонованого формалізованого формату стратегічного управління. Таблиця результатів першого запиту показує в першому стовпці – перерахування дій процесу, у другому – відповідний час виконання дій у форматі «Роки: дні: години: хвилини: секунди», у третьому – витрати (грн.), у четвертому – посаду виконавця.

Наприклад, оцінка формату стратегічного управління передбачає витрати в розмірі 500 грн., триває два дні, та є функцією менеджера зі стратегічного управління (начальника відділу).

Таблиця другого запиту також визначає загальну тривалість бізнес-процесу стратегічного управління (cycle time) 1 рік і 68 днів. Параметр execution time in working days показує кількість робочих днів на виконання відповідної дії (виходячи з 8-ми годинного робочого дня й 170-ти робочих днів у році). Тривалість підпроцесу (процедури) калібрування поведінки споживача становить 30 робочих днів. Сумарні витрати коштів на вищевказаний процес і підпроцес (без врахування витрат на персонал) становлять 10 134 696 грн. і 21 078 грн. відповідно. Автор вважає необхідним визначити витрати на персонал і загальні сумарні витрати на одну реалізацію формалізованого процесу стратегічного управління за допомогою його імітації в середовищі Adonis:CE за алгоритмом capacity analysis (потреба в ресурсах).

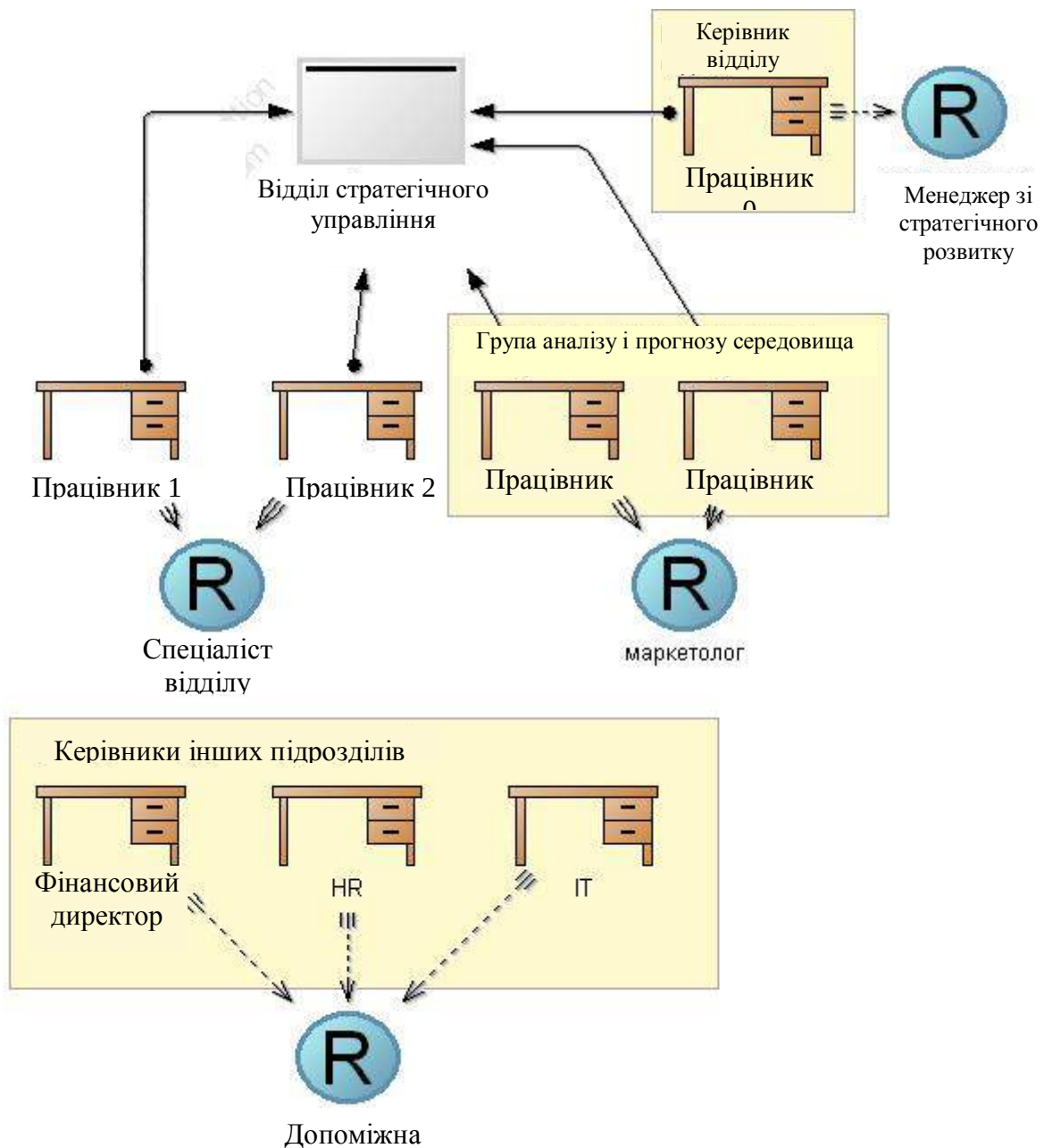


Рис. 3. Графічна модель робочого середовища

Результати імітаційного моделювання показано на рис. 5, де «Personnel Costs» – це витрати на персонал в розрахунку на одне завдання й на процес загалом, а «Costs» – витрати на реалізацію кожного завдання (дії) і процесу загалом без врахування «Personnel Costs».

У результаті, на одну реалізацію процесу протягом 1 року й 68 днів загальні витрати на персонал становлять 76 903,68 грн., а витрати на реалізацію сукупності завдань – 10 134 696 грн., що в сумі становить 10 211 599,68 грн. або 6,33% від чистого прибутку компанії в 2008 р.

Таким чином, у рамках вищевикладеного автором було представлено системну організацію безперервного процесу стратегічного управління підприємством харчової промисловості, а також розроблено модель цього процесу й проведено його імітацію в програмному середовищі ADONIS:CE.

Query result: Get all objects of class "Activity"

	Execution time	Costs	
⊖ 1. Format			
■ "Ведение" потребителя	00:007:00:00:00	6700,00	({"менеджер по стратегическому рас
■ "Тонкая подстройка" к поведению потребителя	00:007:00:00:00	8888,00	({"менеджер по стратегическому рас
■ Выбор и адаптация стратегического инструментария	00:003:00:00:00	1000,00	({"Вспомогательная": "Role"}, "марке
■ Идентификация и моделирование паттернов во влияниях макросред	00:026:00:00:00	990,00	({"маркетолог": "Role"} <- "Has role"
■ Интегральное макропрогнозирование	00:005:00:00:00	990,00	({"менеджер по стратегическому рас
■ Информирование и обучение персонала	00:030:00:00:00	10000,00	({"специалист отдела": "Role"} <- "H
■ Определение общего бюджета стратегий	00:012:00:00:00	4800,00	({"Вспомогательная": "Role"} <- "Ha
■ Определение профиля предприятия	00:002:00:00:00	1000,00	({"маркетолог": "Role"} <- "Has role"
■ Оценка действующего формата стратегического управления	00:002:00:00:00	500,00	({"менеджер по стратегическому рас
■ Оценка кадровых ресурсов на стратегии	00:015:00:00:00	2670,00	({"Вспомогательная": "Role"} <- "Ha
■ Оценка текущих и будущих производных микропаттернов среды	00:017:00:00:00	80,00	({"маркетолог": "Role"} <- "Has role"
■ Оценка эффективности реализованных стратегий	00:005:00:00:00	2000,00	({"маркетолог": "Role"} <- "Has role"
■ Разработка ряда оптимальных многокомпонентных стратегий	00:007:00:00:00	73450,00	({"менеджер по стратегическому рас
■ Реализация и контроль выполнения стратегий	00:085:00:00:00	10000000,00	({"Вспомогательная": "Role"}, "марке
■ Согласование и утверждение стратегий высшим руководством	00:001:00:00:00	550,00	({"менеджер по стратегическому рас
⊖ 2. Calibr			
■ Оценка объема, динамики и структуры общего спроса на продукты	00:007:00:00:00	6600,00	({"маркетолог": "Role"} <- "Has role"
■ Идентификация и прогноз качественных значений паттернов поведе	00:012:00:00:00	4778,00	({"менеджер по стратегическому рас
■ Классификация типов потребителей	00:005:00:00:00	8880,00	({"маркетолог": "Role"}, "менеджер п
■ Построение графика совместной динамики паттернов	00:003:00:00:00	50,00	({"специалист отдела": "Role"} <- "H
■ Построение двухуровневой системы факторов формирования паттер	00:003:00:00:00	770,00	({"маркетолог": "Role"} <- "Has role"

Save... Print... Search... Diagram... Close Help

Analytical Evaluation - Results: Format (Days per year: 170,00 / Working hours per day: 8,00 / Volume: 1)

	Busi...	Activity	Execution time	Costs	Execution time in working days	Cycle time
⊖ 1. Format			01:084:00:00:00	10134696,00	254,00	01:068:00:00:00
1.1.		Определение профиля предприятия	00:002:00:00:00	1000,00	2,00	-
1.2.		Оценка эффективности реализованных стратегий	00:005:00:00:00	2000,00	5,00	-
1.3.		Определение общего бюджета стратегий	00:012:00:00:00	4800,00	12,00	-
1.4.		Оценка кадровых ресурсов на стратегии	00:015:00:00:00	2670,00	15,00	-
1.5.		Информирование и обучение персонала	00:030:00:00:00	10000,00	30,00	-
1.6.		Идентификация и моделирование паттернов во влияниях макросреды	00:026:00:00:00	990,00	26,00	-
1.7.		Интегральное макропрогнозирование	00:005:00:00:00	990,00	5,00	-
1.8.		Оценка текущих и будущих производных микропаттернов среды	00:017:00:00:00	80,00	17,00	-
1.9.		"Тонкая подстройка" к поведению потребителя	00:007:00:00:00	8888,00	7,00	-
1.10.		"Ведение" потребителя	00:007:00:00:00	6700,00	7,00	-
1.11.		Разработка ряда оптимальных многокомпонентных стратегий	00:007:00:00:00	73450,00	7,00	-
1.12.		Выбор и адаптация стратегического инструментария	00:003:00:00:00	1000,00	3,00	-
1.13.		Оценка действующего формата стратегического управления	00:002:00:00:00	500,00	2,00	-
1.14.		Согласование и утверждение стратегий высшим руководством	00:001:00:00:00	550,00	1,00	-
1.15.		Реализация и контроль выполнения стратегий	00:085:00:00:00	10000000,00	85,00	-
⊖ 2. Calibr			00:030:00:00:00	21078,00	30,00	00:030:00:00:00
2.1.		Оценка объема, динамики и структуры общего спроса на продукты п	00:007:00:00:00	6600,00	7,00	-
2.2.		Построение двухуровневой системы факторов формирования паттерн	00:003:00:00:00	770,00	3,00	-
2.3.		Классификация типов потребителей	00:005:00:00:00	8880,00	5,00	-
2.4.		Идентификация и прогноз качественных значений паттернов поведен	00:012:00:00:00	4778,00	12,00	-
2.5.		Построение графика совместной динамики паттернов	00:003:00:00:00	50,00	3,00	-

Save... Print... Search... Close Help

Рис. 4. Аналітична оцінка витрат коштів і часу на дії й процес стратегічного управління загалом

Capacity analysis (Process related/Per process) - Application model: t							
	Business pro...	Activity	Performer	Execution time	Cycle time	Personnel costs	Costs
Θ 1.	Format			01:084:00:00:00	01:068:00:00:00	76903,680000	10134696,000000
Θ 1.1.		Определение профиля предпри		00:002:00:00:00		320,000000	1000,000000
1.1.1.			Работник 3 (Org)	00:000:07:35:02		151,680000	474,000000
1.1.2.			Работник 4 (Org)	00:001:00:24:58		168,320000	526,000000
Θ 1.2.		Оценка эффективности реализ		00:005:00:00:00		800,000000	2000,000000
1.2.1.			Работник 3 (Org)	00:002:04:31:12		410,400000	1026,000000
1.2.2.			Работник 4 (Org)	00:002:03:28:48		389,600000	974,000000
Θ 1.3.		Определение общего бюджета		00:012:00:00:00		7554,240000	4800,000000
1.3.1.			Финансовый директор (C	00:003:06:02:53		2704,320000	1502,400000
1.3.2.			HR (Org)	00:003:05:45:36		2678,400000	1488,000000
1.3.3.			IT (Org)	00:004:04:11:31		2171,520000	1809,600000
Θ 1.4.		Оценка кадровых ресурсов на с		00:015:00:00:00		9594,000000	2670,000000
1.4.1.			Финансовый директор (C	00:005:00:04:48		3607,200000	891,780000
1.4.2.			HR (Org)	00:004:07:43:12		3574,800000	883,770000
1.4.3.			IT (Org)	00:005:00:12:00		2412,000000	894,450000
Θ 1.5.		Информирование и обучение пе		00:030:00:00:00		4800,000000	10000,000000
1.5.1.			Работник 2 (Org)	00:014:00:48:00		2256,000000	4700,000000
1.5.2.			Работник 1 (Org)	00:015:07:12:00		2544,000000	5300,000000
Θ 1.6.		Идентификация и моделирован		00:026:00:00:00		4160,000000	990,000000
1.6.1.			Работник 3 (Org)	00:012:06:07:41		2042,560000	486,090000
1.6.2.			Работник 4 (Org)	00:013:01:52:19		2117,440000	503,910000
Θ 1.7.		Интегральное макропрогнози		00:005:00:00:00		1600,000000	990,000000
1.7.1.			Работник 0 (Org)	00:005:00:00:00		1600,000000	990,000000
Θ 1.8.		Оценка текущих и будущих про		00:017:00:00:00		2720,000000	80,000000
1.8.1.			Работник 3 (Org)	00:007:07:22:34		1267,520000	37,280000
1.8.2.			Работник 4 (Org)	00:009:00:37:26		1452,480000	42,720000
Θ 1.9.		"Тонкая подстройка" к поведен		00:007:00:00:00		2240,000000	8888,000000
Θ 1.10.		"Ведение" потребителя (Format)		00:007:00:00:00		2240,000000	6700,000000
Θ 1.11.		Разработка ряда оптимальных		00:007:00:00:00		2240,000000	73450,000000
Θ 1.12.		Оценка объема, динамики и ст		00:007:00:00:00		1120,000000	6600,000000
Θ 1.13.		Построение двухуровневой сис		00:003:00:00:00		480,000000	770,000000
Θ 1.14.		Классификация типов потребит		00:005:00:00:00		947,200000	8880,000000
Θ 1.15.		Идентификация и прогноз каче		00:012:00:00:00		3840,000000	4778,000000
Θ 1.16.		Построение графика совместн		00:003:00:00:00		480,000000	50,000000
Θ 1.17.		Выбор и адаптация стратегичес		00:003:00:00:00		1051,440000	1000,000000
Θ 1.18.		Оценка действующего формата		00:002:00:00:00		640,000000	500,000000
Θ 1.19.		Согласование и утверждение с		00:001:00:00:00		320,000000	550,000000
Θ 1.20.		Реализация и контроль выполн		00:085:00:00:00		29756,800000	10000000,000000
	Total			01:084:00:00:00		76903,680000	10134696,000000

Рис. 5. Результати імітаційного моделювання однієї реалізації
бізнес-процесу стратегічного управління

Висновки і перспективи подальших розробок. У запропонованому дослідженні формалізовано оптимальний формат стратегічного управління підприємством харчової промисловості як об'єкту, який розвивається на основі розробленого методологічного підходу до формування оптимальної багатокomпонентної стратегії (набору часткових стратегій) в умовах поліциклічності середовища. А саме, побудовано модель бізнес-процесу стратегічного управління підприємством харчової промисловості та проведено імітацію цього процесу в програмному середовищі Adonis:CE.

Для підприємства ПАТ «Крафт Фудз Україна», взятого як модель для дослідження, на одну реалізацію процесу протягом 1 року й 68 днів загальні витрати на персонал оцінено в обсязі 76 903,68 грн., а витрати на реалізацію сукупності дій процесу – 10 134 696 грн., що в сумі становить 10 211 599,68 грн. або 6,33% від чистого прибутку компанії в 2008 р.

Список використаної літератури

1. BOC Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.boc-group.com>.
2. Ansoff H. I. Strategic Management / H. I. Ansoff. – N.Y.: John Wiley, 1979. – 272 p.
3. Steiner G. A. Strategic Planning – What Every Manager Must Know: A Step-by-Step Guide / G. A. Steiner. – N.Y.: The Free Press, 1979. – 383 p.
4. Kaplan R. S. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance / R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard business review. – 1992. – № 1. – P. 71–72.
5. Kraft Foods Inc.: official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kraftfoodscompany.com>.
6. SMIDA: Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/49478>.

Прийнято до друку 28.04.2012

ЕЛЕМЕНТИ СТРАТЕГІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретико-методологічні аспекти екологоорієнтованого управління персоналом організації. Досліджено питання екологізації суспільно-економічних відносин в аспекті екологізації кадрової складової виробництва і визначено зміст екологорелевантних завдань за рівнями управління.

The theoretical and methodical aspects of ecological – oriented personnel management of organization are considered in the article. The question of ecologization is investigated social and economic relations in the aspect of ecologization of personnel constituent of production are investigated and the contents of relevant tasks on the levels of management are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Основою економічного розвитку суспільства традиційно вважаються трудові ресурси, штучно створені засоби виробництва та природні ресурси. Обмежені можливості навколишнього середовища приймати, поглинати та асимілювати різноманітні забруднення, які обумовлені довготривалим екстенсивним характером функціонування економічних систем, є головною причиною стрімкого посилення еколого-економічних протиріч [1, с.213–217]. Отже, в сучасних умовах господарювання врахування екологічного фактора стає безальтернативним. Якщо розуміння того, що подальший розвиток суспільства має відбуватися шляхом скорочення природоємності продукції та послуг, а також екологоорієнтованого вдосконалення засобів виробництва не потребує будь-яких доказів, то важливість підвищення екологічності людського капіталу поки ще сприймається як другорядне завдання. Проте відомо, що умовою переходу до інноваційного розвитку економіки є обов'язкова наявність високоінтелектуальних людських ресурсів. Отже, екологізація суспільного виробництва, тобто формування нової раціональності господарювання з урахуванням екологічних пріоритетів потребує відповідного кадрового підґрунтя, а саме енвайроментальної трансформації свідомості персоналу підприємства. Таким чином, екологізація персоналу є важливим завданням реалізації концепції сталого розвитку, а наукові дослідження цієї проблеми в умовах сьогодення мають сприйматися як актуальні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вирішенню теоретико-методологічних засад екологізації господарювання та розгляду питань формування системи еколого-економічних відносин, в тому числі тих, що стосуються мотивації природоохоронної діяльності у виробничій сфері, присвячені роботи низки вітчизняних вчених-економістів, наприклад, Т. П. Галушкіної, Б. В. Буркинського, Л. Г. Мельника, В. М. Степанова, С. Х. Харічкова, В. Я. Шевчука та інших [1; 2 с.311–323; 3; 4, с.230–235; 5, с.74–92].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий рівень наукових напрацювань у сфері екологізації господарської діяльності, виникає потреба в подальшому дослідженні питань екологізації суспільно-економічних відносин, зокрема в аспекті екологізації персоналу.

Постановка завдання. Метою статі є теоретичне обґрунтування та розробка елементів стратегії формування екологічної свідомості персоналу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиріччя управлінська наука активно просувається в напрямку більш повного використання людського потенціалу, що було зумовлено ускладненням зовнішнього середовища бізнес-діяльності організації,

різким зростанням темпів його змін та загостренням конкуренції. Усвідомлення значимості нематеріальних активів, за допомогою яких організація може створювати та посилювати власні конкурентні переваги, особливо в довгостроковій перспективі, вимагає пошуку резервів та нових підходів щодо залучення такого економічного ресурсу як персонал підприємств, невичерпність та вдосконалість якого дозволить організації стати більш конкурентноздатною. Крім того, на сучасному етапі розвитку економіки однією з головних умов стійкого функціонування організації є дотримання екологічних стандартів. Саме екологічна свідомість персоналу та її рівень дають змогу впроваджувати принципово нові управлінські рішення, впливати на потреби працівників та формувати корпоративну культуру організації за екологічними пріоритетами.

Важливим методом управління кадровою складовою виробництва є правильне стимулювання персоналу організації. Сутність цього процесу – одне з найскладніших завдань діяльності управлінців. Організації, в яких управлінський персонал оволодів мистецтвом управління, займають, як правило, провідні позиції на ринку. Жодна система управління не стане добре функціонувати, якщо не існує стратегічного плану стимулювання персоналу, згідно з яким конкретний працівник й колектив в цілому долучаються до досягнення власних та загальних цілей. Стимулювання екологізації є ефективним засобом управління персоналом тільки тоді, коли розроблено механізм практичної реалізації стратегічних екологоорієнтованих трансформацій. Сьогодні в умовах конкуренції змінюється як технічна, так і організаційна стратегія управління організацією, однією з яких є «кайдзен» стратегія. Як концепція вона являє собою сукупність науково обґрунтованих уявлень про управління в умовах конкуруючої економіки. В управлінні природокористуванням визначені такі принципи реалізації «кайдзен» стратегії [6, с.220–231]:

- підвищення моралі;
- гармонічна інтеграція членів групи;
- концентрація на еколого орієнтованих потребах клієнтів;
- неперервні зміни;
- відкрите визнання проблем й пропаганда відкритості;
- екологічна освіта й виховання;
- формування «підтримуючих» взаємовідносин;
- інформаційна інфраструктура природоохоронної діяльності підприємства.

Слід визначити, що останнім часом поряд з інноваційними стратегіями у сфері природокористування розвиток одержують й екологоорієнтовані стратегії «кайдзен». Ключову роль в управлінні екологічною свідомістю людського потенціалу мають зіграти екологічні цінності персоналу, який є середовищем існування практичних алгоритмів управління. У сучасних умовах для екологізації персоналу підприємства треба визначити комплекс завдань щодо кожного рівня організаційної структури управління. При цьому слід врахувати, що структурна диференціація праці менеджерів формується залежно від організаційної структури організації, масштабів та сфер діяльності, тобто існує горизонтальний та вертикальний розподіл їх праці. Вертикальний розподіл праці менеджерів дозволяє виділити три рівні управління: вищий, середній та нижчий. Отже, в організації функціонує три рівні структури управління. Головним є топ-менеджмент, далі менеджмент середньої ланки та завершує ієрархію управління менеджмент нижнього рівня [7, с.26–55].

Менеджмент вищого рівня в управлінні – це адміністрація організації, яка, зазвичай, складає 3-7% від загальної кількості управлінського персоналу. Топ-менеджмент здійснює стратегічне управління організацією в цілому. Тому перш за все саме вищому керівництву відведено ключову роль в екологізації персоналу, зокрема у формуванні еколого орієнтованої стратегії підприємства, постановці відповідних місії, цілей та завдань, яких має досягнути персонал організації. Для цього потрібна екологізація всіх напрямків діяльності організації, встановлення нових правил та норм на всіх стадіях прийняття та виконання рішень. Важливе значення у формуванні еколого орієнтованих поглядів відіграватиме культура організації. Доцільним є висвітлення екологічної свідомості в стратегії, місії та

завданнях підприємства. У сучасних умовах постійного вдосконалення діяльності та жорсткої конкуренції це може стати конкурентною перевагою для організації. Завданням вищого рівня менеджменту також є донесення до середнього рівня управлінського персоналу всіх змін та екологоорієнтованої інформації через наказ та розпорядження. Отже, топ-рівень управління організацією як вища керівна ланка має розробляти загальну стратегію екологізації персоналу. У табл. 1 наведено завдання щодо екологізації кадрової складової виробництва, що вирішуються на вищому рівні управління.

Середній рівень менеджменту включає менеджерів підрозділів, які формуються з декількох структурних одиниць, що поєднують спеціалістів штабних та функціональних служб управління, допоміжного виробництва, цільових програм та проектів. Слід зазначити, що середній рівень менеджменту найбільш багаточисельний (50–60% загальної кількості управлінського персоналу). Отож, саме середня ланка управлінців має стати зв'язковою між керівництвом, яке приймає екологоорієнтовані рішення, та безпосередніми виконавцями цих рішень. Зв'язок на кожному рівні управління підприємством повинен працювати як в прямому, так і в зворотному напрямку. Для успішної екологізації персоналу потрібно здійснювати регулярні та зважені зміни та впроваджувати пропозиції, корегувати їх для формування як більш ефективної праці, так і досягнення екологічних стандартів.

Формування екологічної свідомості потребує прийняття нових управлінських рішень, оскільки зовнішнє середовище організації постійно змінюється. А на такі зміни вчасно має реагувати не тільки топ-менеджмент; тому в системі управління діяльністю організації, важливе місце має відігравати результативний обмін інформацією між всіма її управлінськими рівнями. Завданням середнього рівня управлінського персоналу є саме тактичні завдання, перелік яких наведено в табл. 1. До нижнього рівня управління відносять менеджерів, що мають під своїм керівництвом працівників – виконавців робіт (відділу, бригади, ділянки та ін.). Для кожного працівника повинна бути донесена екологічна інформація, яку саме доводить менеджмент більш низького рівня. Для робітників та службовців завданням екологізації персоналу має стати виконання поставлених керівництвом завдань, таких, які наведені в табл. 1. Крім того, залежно від масштабу управління розрізняють лінійних та функціональних керівників. При цьому перші відповідають за прийняття рішень за всіма функціями екологорелевантного управління, а другі виконують реалізацію окремих завдань. Персонал підприємства має розуміти, приймати та усвідомлювати новації, що введені керівництвом та ефективно їх виконувати, пов'язуючи їх із природоохоронними завданнями. Важливо, щоб до кожної ланки персоналу було донесено якісну, добре сформульовану та подану в зрозумілій формі екологічну інформацію. Зміст інформації та її обсяг, мають бути відкориговані в залежності від рівня доступу до неї та з урахуванням займаної посади.

Для втілення стратегії екологізації персоналу треба дотримуватися як класичних методів управління, інструментів менеджменту, так і неформальне спілкування. Еколого орієнтоване управління людськими ресурсами вимагає управління знаннями, що впливатиме на розуміння доцільності та важливості екологічно орієнтованих нововведень. Тільки завдяки поступовому та грамотному розвитку екологічної свідомості буде підготовлено персонал, який за власним спонуканням обиратиме екологічні цінності та буде дотримуватися [8, с.303–307].

Таблиця 1

Характеристика завдань екологізації персоналу (розроблено автором)

Рівні управління	Зміст завдань
1	2
Вищий рівень управління	– сформувати місію, цілі, мету та завдання організації з урахуванням екологічного імперативу та закріпити в них ідею екологізації; – регулярно переглядати та корегувати діяльність підприємства з урахування змін зовнішнього середовища організації, в тому числі й тих, що мають природоохоронну спрямованість;

1	2
	– розробити схему підлеглості персоналу щодо виконання природоохоронних завдань; – розробити ефективну систему впровадження екологічних новацій;
	– розробити та розповсюдити посадові інструкції для управлінського персоналу та закріпити рівень доступу до інформації та комунікації, а також рівень відповідальності за виконання поставлених цілей; – прийняти та дотримуватися екологічних стандартів та прагнути їх подальшого розвитку та вдосконалення; – сприяти розвитку та вдосконаленню процесу екологізації виробництва та покращенню якості довкілля; – використовувати ресурсозберігаючі технології; – організувати регулярний контроль за діяльністю підлеглих з впровадження та виконання процесу екологізації організації; – провести аналіз результатів діяльності організації: доходів, прибутковості та рентабельності діяльності з урахуванням екологоорієнтованих змін; – розробити методику моделювання і прогнозування процесу екологізації персоналу підприємства з урахуванням загальних тенденцій інноваційного розвитку; – підводити підсумки з екологізації персоналу організації та зробити висновки про рівень та виконання поставлених екологоорієнтованих завдань.
Середній рівень управління	– доносити до персоналу організації зміст екологоорієнтованих цілей та завдань, що поставлені керівництвом, контролювати їх дотримання та виконання; – здійснювати організацію та координацію управлінського персоналу: керівників, службовців та спеціалістів для досягнення еколого орієнтованих цілей; – формувати практичні завдання персоналу організації з урахуванням екологосвідомих потреб; – підготувати людей до екологоорієнтованих змін в організації ; – формувати еколого свідому культуру персоналу організації; – розробити систему стимулювання екологізації персоналу організації; – розробити різноманітні психологічні та еколого орієнтовані тренінги та залучити до них персонал, а також забезпечити можливості проходження курсів з підвищення кваліфікації при умові їх практичного застосування в процесі екологізації свідомості персоналу; – оцінювати моральний та психологічний клімат персоналу організації; – стимулювати еколого орієнтовані ініціативи персоналу; – розробити службові та робочі інструкції з урахуванням екологічно орієнтованої свідомості виробничого персоналу; – організувати прямий та зворотній зв'язок між середнім та вищим рівнем управління, а також побудувати відповідні горизонтальні комунікації; – здійснювати контроль за рівнем кваліфікації робочої сили, соціальної активності та відповідальності, рівнем професійної підготовки підлеглого персоналу та рівнем екологічної свідомості; – проводити атестацію, складати звіти та контролювати якість виконання робіт та дотримання екологічних стандартів; – підраховувати можливі збитки та прибутки, що впливають на фінансовий результат діяльності підприємства з урахуванням екологічного фактора;

1	2
	– доводити до керівництва, працівників (залежно від рівня публічності інформації) результати розробки та впровадження плану екологізації персоналу організації.
Нижній рівень управління	– дотримуватися свідомого виконання робочих інструкцій, зокрема в екологічному аспекті; – здійснювати поліпшення та вдосконалення кваліфікації щодо виконання робіт з урахуванням екологічних вимог; – нести відповідальність за раціональним використанням виробничих ресурсів таких, як сировина і обладнання; – організувати робочі місця за принципами «зеленого» офісу; – займатися постійним самовдосконаленням персоналу з урахуванням екологічних цілей; – сприяти адаптації працівників до екологічних інновацій; – безперервно забезпечувати виконавців екологоорієнтованою інформацією.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагалі, екологізація управління – це процес реалізації дій щодо досягнення екологічно свідомої мети. Отже, екологізацію персоналу слід розглядати як процес проникнення екологічних ідей, понять, принципів у сферу управління кадрами підприємства, а також підготовки екологічно грамотної та свідомої сукупності трудових ресурсів, які знаходяться в розпорядженні організації та необхідні для виконання екологоорієнтованих функцій, досягнення екологічної мети діяльності організації та її успішного розвитку за екологічним імперативом.

Екологізація персоналу пов'язана із зміною світоглядних орієнтирів та впровадженням екологічно спрямованих знань у свідомість всіх робітників організації, зайнятих як трудовою, так і управлінською діяльністю. Слід зауважити, що екологізація персоналу організації у подальшому може стати важливою конкурентною перевагою організації в умовах ринкових трансформацій.

Список використаної літератури

1. Буркинський Б. В. Природопользование: Основы экономико-экологической теории / Б. В. Буркинський, В. М. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН України, 1999. – 350 с.
2. Галушкіна Т. П. Економіка природокористування: [навч. посіб.] / Т. П. Галушкіна. – Харків: Бурун Книга, 2009. – 480 с.
3. Гирусов Э. В. Экология и экономика природопользования: [учеб.] / Э. В. Гирусов, С. Н. Бобылев, А. Л. Новоселов, Н. В. Чепурних; [под ред. проф. Э. В. Гирусова]. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 455 с.
4. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: [підруч.] / Л. Г. Мельник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 346 с.
5. Петрушенко М. М. Економічне обґрунтування мотиваційного інструментарію екологоорієнтованого управління підприємством: автореф. дис на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / М. М. Петрушенко. – Суми, 2007. – 22 с.
6. Садченко Е. В. Особенности «кайдзен» подхода к управлению природопользованием / Е. В. Садченко // Економічні інновації. – Одесса: ИПРЕД, 2011. – № 42. – С. 220–231.
7. Федосеев В. Н. Управление персоналом организации: [учеб. пособ.] / В. Н. Федосеев, С. Н. Капустин. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 368 с.
8. Екологічне управління: [підруч.] / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський та ін. – К.: Либідь, 2004. – 432 с.

Прийнято до друку 06.01.2012

РОЗВИТОК ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ У КОНЦЕПЦІЇ ЗАГАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ЯКОСТІ

У статті проаналізовано сутність концепції загального менеджменту якості (TQM). Встановлено етапи розвитку TQM та надано їх характеристику. Визначено внесок концепції TQM у розвиток процесного підходу у вигляді найбільш загальних вимог до впровадження останнього.

The essence of the concept of total quality management (TQM) is analyzed in the article. Stages of TQM development are established. Their characteristics are determined. The contribution of the concept of TQM to the development of the process approach is defined as the most common requirements for its introduction.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У процесі ринкових трансформацій сучасні підприємства набувають складних організаційних форм. В умовах швидкоплинного зовнішнього середовища та посилення конкуренції дієвим засобом боротьби між виробниками є інновації у сфері технологій управління. Створення сучасної технології управління потребує дослідження останнього як складного процесу, виділення складу його стадій та операцій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Фундаментальні дослідження процесу управління здійснюються низкою вітчизняних та західних науковців. Певні конструктивні результати щодо класифікації бізнес-процесів та методів їх проектування отримані Д. Харрінгтоном [1, с.246].

Покрокову інструкцію з закріплення бізнес-процесів за функціональними підрозділами організації розроблено науковцями В. Г. Єліферовим та В. В. Репіним [2, с.382]. Класифікацію клієнтів бізнес-процесу та необхідність використання методу управління якістю процесу для визначення важливих бізнес-процесів запропоновано М. Робсоном [3, с.57].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не зменшуючи вагомість доробку попередників, слід зазначити, що питання формування раціональної технології управління на підставі вдосконалення його структури не отримали достатнього розвитку.

Додержання вимог раціональної технології потребує визначити структуру процесу управління, тобто розглянути його як процес, що можна сконструювати. У цьому зв'язку доцільно розглянути сучасні концепції загального менеджменту якості (Total Quality Management – TQM), реінжинірингу бізнес-процесів, процесного управління або процесно-орієнтованого управління, які фактично складають нову парадигму процесного підходу. Серед них заслуговує на увагу концепція TQM, яка забезпечення якості продукції розглядає через призму забезпечення якості процесу.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити розвиток процесного підходу у концепції загального менеджменту якості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наука про управління якістю сформувалась і набула поширення як самостійна наукова галузь у другій половині XX століття. У її рамках було розроблено концепцію загального менеджменту якості, що за визначенням науковця В. А. Лапідуса «є підходом до управління підприємством, націленим на якість, заснованим на участі всіх його членів і спрямованим на досягнення довгострокового успіху шляхом задоволення споживача і вигоди для всіх зацікавлених сторін організації» [4, с.19].

Концепція пройшла довгий шлях розвитку (табл. 1) [4, с.11–47].

Таблиця 1

Розвиток концепції TQM

Назва етапу	Період	Сутність етапу
Quality Control – індивідуальний контроль якості (QC)	70-ті роки XIX ст.	Кожен робітник (або група робітників) повністю контролює якість результату своєї індивідуальної праці, забезпечує якість виробленого продукту та несе повну особисту відповідальність за його виготовлення
Statistical Quality Control – управління якістю з використанням статистичних методів (SQC)	20-ті роки XX ст.	Фахівці відокремлених служб якості здійснюють вибірковий контроль параметрів якості з використанням методів математичної статистики для обробки отриманих контрольних даних, призначений не допустити відхилень показників процесу від стандарту та забезпечити їх стабільність
Total Quality Control – загальне управління якістю (TQC)	50-60-ті роки XX ст.	Керівництво підприємства та його структурні підрозділи взаємодіють в галузі якості, впроваджуючи документовані системи якості з метою максимального задоволення потреб споживачів
Total Quality Management – загальний менеджмент якості (TQM)	70-ті роки XX ст. по теперішній час	Підприємство здійснює систематичний комплексний аналіз потреб споживачів, встановлює їх вплив на характеристики продукту, що виробляється, з метою забезпечення його максимальної цінності для споживача та постійного поліпшення якості

Сучасний розвиток концепції TQM тісно пов'язаний із застосуванням стандартів якості ISO серії 9000, що були розроблені у 1987 р. міжнародною організацією стандартів ISO й неодноразово удосконалювалися. Стандарти якості ISO серії 9000 на сьогоднішній день є засобом для просування TQM. Вони змушують організації відповідати визначеним в них мінімальним вимогам. Ці стандарти є універсальними: вони не пропонують абсолютних вимірних критеріїв якості для кожного окремого виду продукції й послуг, а лише задають методологію функціонування системи менеджменту якості, що у свою чергу повинно забезпечувати високий ступінь задоволеності споживачів через відповідну якість продукції і послуг.

Система менеджменту якості є частиною системи управління підприємством і організовується відповідно до вимог концепції TQM. Концепція TQM передбачає управління, направлене на реалізацію певних цілей, де головною метою є ринкове забезпечення якості продукту. Її реалізація передбачається на засадах забезпечення якості процесу. Якщо в процесі перетворення входу у вихід контролювати етапи перетворення, порівнюючи вимірювані значення параметрів якості на цих етапах із вимогами, то у випадку невідповідності за допомогою зворотного зв'язку можливо скорегувати хід виконання кожної операції і у такий спосіб попередити можливі невідповідності.

Постачальник розцінюється як такий, що забезпечує вхід процесу, відповідно споживач – користувач виходу процесу. У такий спосіб вихідні вимоги повинні відбивати потреби і очікування споживача. Задача кожного процесу – задовольнити його споживачів.

Отже, важливим внеском концепції TQM є фокусування на виділенні окремих процесів у виробництві продукції та встановленні певних вимог до їхніх входів й виходів. У такий спосіб увага переноситься з контролю за відхиленнями якості продукції від стандартів,

на контроль якості виконання процесів, що забезпечує високий зовнішній результат – приємну якість продукції для споживача. Тобто можна стверджувати, що використовується елементи процесного підходу.

Разом з тим теоретичного розвитку у цій концепції процесний підхід не отримав. Безпосередньо його визначення є занадто загальним: використання для управління діяльністю і ресурсами організації системи взаємопов'язаних процесів може називатися процесним підходом. Дискусійною є і модель системи управління якістю, наведена в стандарті ISO 9001:2000 (рис. 1).

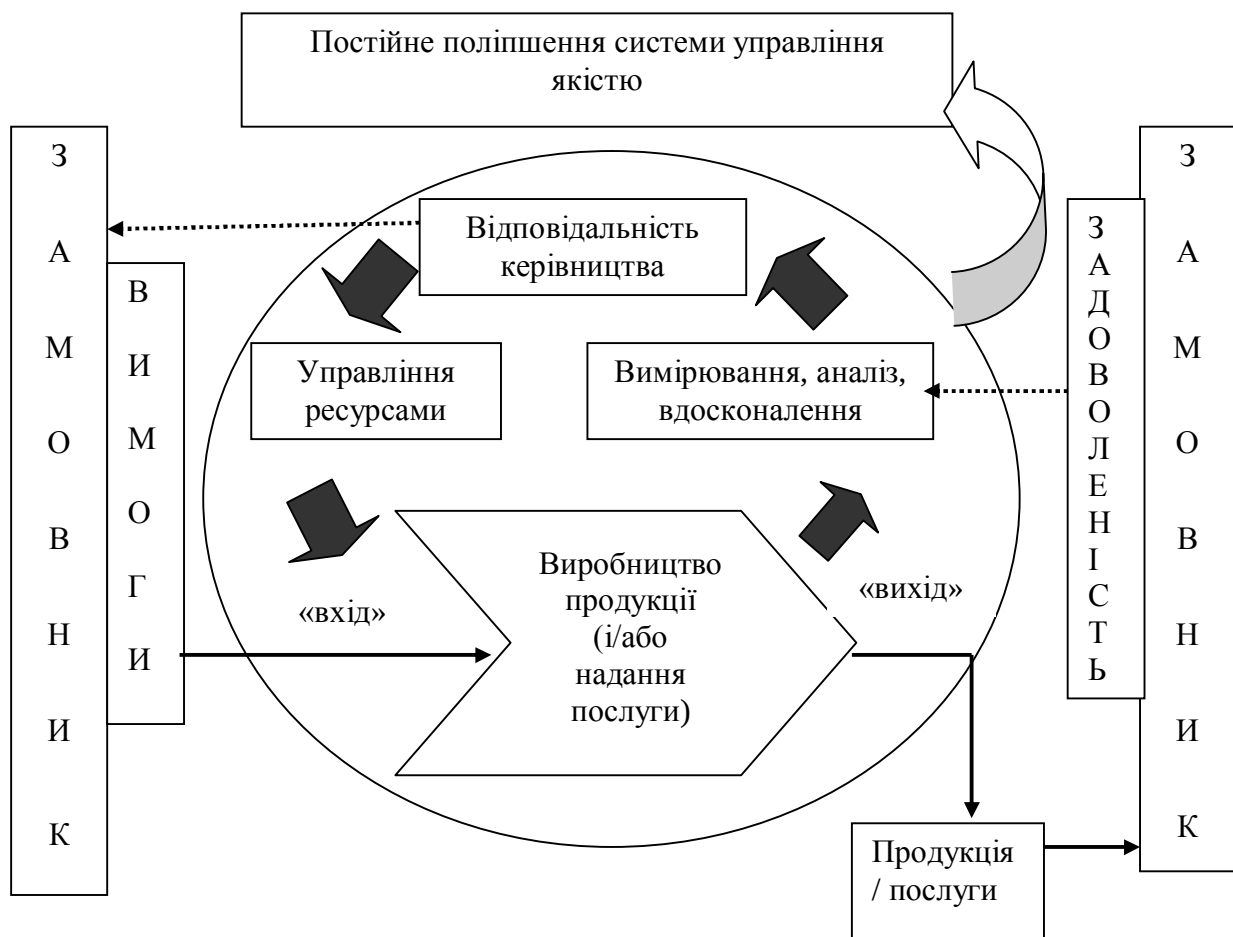


Рис. 1. Модель системи управління якістю відповідно стандартам ISO серії 9000 [5, с.7]

Процес у даному випадку представлений лише схематично входом, виробництвом продукції та виходом. Що стосується циклу, до якого включено: відповідальність керівництва; управління ресурсами; вимірювання, аналізування і вдосконалення, то логіка складу саме таких елементів управління на підставі процесного підходу, а також їх послідовність є незрозумілою. Крім того в стандарті використовують такі терміни, як «управління документацією», «управління протоколами», «управління засобами моніторингу та вимірювальної техніки» [5, с.3, 8], що є некоректним, бо не відповідає сутності дефініції «управління».

Проте істотним є те, що концепція TQM та стандарти ISO серії 9000 дають уявлення про сутність системи, яка працює на підставі процесного підходу. Відповідно до їх вимог необхідно розбити весь процес виробництва продукції усередині організації на ряд процесів. При цьому вихідні елементи одного процесу будуть входними для іншого процесу. Таким

чином передбачається отримати ланцюг інтегрованих процесів діяльності організації, де кожний наступний процес визначає вимоги до попереднього, і результати кожного з них чітко визначені та узгоджені з вимогами один одного та з кінцевою метою – задовольнити вимоги споживачів.

Хоча науковці не мають однозначного підходу до виділення процесів в організації і, як правило, наводять власні їхні переліки [6, с.54–55], до того ж на один рівень ставлять як процеси управління діяльністю підприємства, так і процеси виробничо-господарської діяльності, в менеджменті якості заслуговують уваги загальні вимоги до впровадження процесного підходу, які дають уявлення про зміст необхідних для цього дій, а саме [5, с.2; 6, с.41–46]:

- ідентифікація процесів, необхідних для системи менеджменту якості;
- визначення послідовності і взаємозв'язку цих процесів;
- визначення критеріїв і методів забезпечення ефективної роботи і управління цими процесами;
- вимірювання, контролювання та аналіз цих процесів і впровадження заходів, необхідних для досягнення запропонованих результатів і постійного поліпшення цих процесів.

У концепції TQM представляє інтерес спроба структурувати безпосередньо процес управління якістю. У даному разі мова йде про цикл PDCA Е. Демінга.

Вперше ідея циклу контролю якості була запропонована У. Шухартом, який стверджував, що процес контролю якості складається з трьох кроків: встановлення технічного завдання (допуску) на продукцію, її виробництва відповідно до завдання та інспекції того, що вироблено відповідно до завдання. Попередники розглядали ці три етапи незалежно: «Хтось міг задати необхідні допуски, хтось інший міг взяти їх за основу і зробити відповідний продукт, а інспектор міг виміряти цей предмет для встановлення відповідності завданню» [7, с.44].

У. Шухарт обґрунтував цикл згаданих дій на підставі застосування теорії варіабельності до аналізу процесу масового виробництва. Автор виходив з того, що економічно обґрунтованим є встановлення певного середнього значення границь процесу. За умови статистичної стабільності процесу границі, які виникли на етапі «виробництво», і які було встановлено на етапі «інспекція», можна буде порівняти із границями допуску, що задані споживачами. Ця послідовність дій для досягнення збільшення виходу придатної продукції потребує неодноразового повторення, що дало змогу У. Шухарту зробити висновок про їхню взаємозалежність та циклічність.

Слід зазначити, що у даному випадку науковець розглядав лише виробничі процеси.

Е. Демінг трансформував цикл У. Шухарта: переніс його з площини процесу виробництва у площину процесу управління, і у такий спосіб перейшов від контролю якості до менеджменту якості. Він запропонував такі етапи:

1. Планування (plan) – встановлюють стандарти, які відповідають вимогам споживачів; визначають процеси, які необхідно поліпшити; встановлюють завдання з поліпшення і розробляють план дій.
2. Реалізація (do) – виконується план дій.
3. Перевірка (check) – за допомогою статистичних методів проводиться перевірка відповідності фактичних даних плановим.
4. Дія (action) – за результатами перевірки формують нові стандарти.

У подальшому були спроби удосконалити цикл PDCA. Так, в концепції «шість сигм» цикл PDCA було трансформовано у цикл MAIC:

1. Measure (вимірюй).
2. Analyze (аналізуй).
3. Improve (покращуй).
4. Control (контролюй).

Останнім часом спостерігається тенденція до доповнення цього циклу додатковими стадіями. Найчастіше зустрічається варіант DMAIC – на початку вищезгаданого циклу

додається стадія Define (Визначай).

Керівники академії «шість сигм» М. Харрі та Р. Шредер [8, с.220–301] вважають, що такий цикл складається з восьми стадій: Recognize (Усвідомлюй) – DMAIC (як описано вище) – Standardize (Стандартизуй) – Integrate (Інтегруй). Отже, удосконалення відбуваються за рахунок поточнення деяких етапів, але суттєвих змін не привноситься.

Якщо звернутися до сутності циклу PDCA, то він є моделлю управління за цілями та за умови, що у даному випадку розглядається мета із задоволення споживачів якісною продукцією з використанням у повному обсязі механізму регулювання за відхиленнями.

Отже, загальний менеджмент якості акцентує увагу на якісному здійсненні процесів у зв'язку з чим вимагає впроваджувати внутрішні стандарти, в яких фіксуються вимоги до виробничих процесів; чітко визначати їхні входи та виходи й у такий спосіб забезпечує простежуваність відхилень та своєчасне їх корегування.

Висновки і перспективи подальших розробок. Усе вищенаведене дозволяє зробити такі висновки:

1. У концепції TQM було зроблено спробу виділити окремі процеси у виробництві продукції (а пізніше – в управлінні) та встановити вимоги до їх входу та виходу, що забезпечує простежуваність відхилень та своєчасне корегування. Разом з тим вся увага була зосереджена лише на внутрішній інформації та внутрішніх відхиленнях фактичних результатів від запланованих.
2. Розвиток процесного підходу у концепції TQM полягає у розробці загальних вимог до впровадження процесного підходу, які надають уявлення про зміст необхідних для цього дій.

Таким чином, хоча елементи процесного підходу практично використовуються в концепції загального менеджменту якості, але концептуальних рішень безпосередньо стосовно структури процесу управління не розроблено. Все це вказує на необхідність подальшого детального розгляду сутності управління у відповідності з іншими сучасними концепціями менеджменту.

Список використаної літератури

1. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов. Документирование, анализ, управление, оптимизация / Д. Харрингтон, К. С. Эсселинг, Х. В. Нимвеген; [пер. с англ. О. П. Ладынина]. – СПб.: Азбука БМикро, 2002. – 311 с.
2. Репин В. В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов / В. В. Репин, В. Г. Елиферов. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2004. – 408 с.
3. Робсон М. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов / М. Робсон, Ф. Уллах; [пер. с англ.; под ред. Н. Д. Эриашвили.]. – М.: Аудит ЮНИТИ, 1997. – 224 с.
4. Лapidус В. А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях: [монография] / В. А. Лapidус. – М.: ОАО «Типография «Новости»», 2000. – 432 с.
5. ДСТУ ISO 9001:2001 Системи управління якістю. Вимоги. – Київ: Держстандарт України, 2001 р.
6. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: Регламентация и управление / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М.: ИНФРА, 2004. – 319 с.
7. Shewhart W. Statistical Method from the Viewpoint of Quality Control / W. Shewhart. – New York: Dover Publ., Inc., 1939 (reprint 1986). – 163 p.
8. Harry M. Six Sigma: The Breakthrough Management Strategy Revolutionizing the World's Top Corporations / M. Harry, R. Schroeder. – L.: Doubleday, 1999. – 320 p.

БАГАТОВИМІРНИЙ СТАТИСТИЧНИЙ МЕТОД ПОБУДОВИ ГЛОБАЛЬНОГО КРИТЕРІЮ ОПТИМАЛЬНОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто методологічні проблеми пошуку області Парето-оптимальних рішень задачі багато-критеріальної оптимізації. На прикладі побудови глобального критерію оптимальності задачі планування виробничої програми підприємства обговорено питання використання багатовимірних статистичних методів, зокрема, кластерного та регресійного аналізу.

Methodological problems of search area Pareto-optimal solutions of many-criteria optimization are considered in the article. On the example of building a global optimality criterion of task planning company production program the usage of multivariate statistical methods, including cluster and regression analysis is discussed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однокритеріальна оптимізація виробничої програми, що заснована на теорії лінійного програмування, має серйозні недоліки, які пов'язані зі звуженням (одноцільовим) підходом до визначення місії промислового підприємства. Вказані недоліки зазвичай проявляються в тому, що рекомендації, отримані на основі традиційних моделей, часто втрачають практичну цінність, унаслідок чого економічна практика відноситься до них досить скептично.

Багатокритеріальна оптимізація більш адекватна цілям і задачам діяльності промислового підприємства і знаходиться в площині багатоцільового системного підходу до вирішення завдань в рамках стратегічного та тактичного внутрішньозаводського планування виробництва і збуту готової продукції.

Орієнтація математичних моделей на багатоцільове вирішення планово-економічних завдань відкриває нові можливості використання систем техніко-економічних і фінансових показників, які застосовуються для оцінки діяльності виробничих підрозділів та в управлінні промисловим підприємством у цілому.

Отже, багатокритеріальна оптимізація є наслідком нових уявлень про місію й цілі промислового підприємства: справжнього успіху у сучасній конкурентній боротьбі на зовнішніх та внутрішніх ринках можна досягти лише шляхом одночасної реалізації, принаймні, двох груп цілей – економічних та неекономічних.

До неекономічних можна віднести соціальні цілі, наприклад, заходи щодо поліпшення умов праці. Іноді неекономічні цілі можуть відрізнятися від очікувань деяких внутрішніх або зовнішніх сил підприємства. Так, акціонери можуть бути незадоволені тим, що керівництво підприємства підвищує витрати на переобладнання цеху, тому що такі витрати не створюють короткострокового прибутку. Однак, менеджери підприємства не повинні забувати про формулювання неекономічних цілей, оскільки будь-яка організація – це не просто ділова структура, націлена на отримання прибутку, але й співтовариство людей з властивими їм людськими потребами. Люди – це найважливіший фактор успіху підприємства, тому не можна забувати про їхні інтереси.

Економічні цілі підприємства, виражені в показниках господарської діяльності, можна, у свою чергу, розділити на кількісні та якісні. Приклад кількісної цілі підприємства –

збільшення частки ринку до 5% в певному році. Приклад якісної мети – досягнення технологічної переваги над підприємствами-конкурентами галузі (підгалузі тощо).

Як економічні, так і неекономічні цілі можуть бути розділені з точки зору періоду їх досягнення на короткострокові, середньострокові та довгострокові. Довгострокові цілі, як правило, не мають чітко виражених кількісних характеристик, вони більшою мірою пов'язані з місією підприємства. Короткострокові цілі обов'язково мають конкретний зміст та вказують: що і коли має бути досягнуто (в тому числі в кількісному виразі); хто конкретно (який підрозділ підприємства) виконує завдання по досягненню мети.

Діяльність промислового підприємства об'єктивно дуже різноманітна, тому організація безпосередньо не може бути зосереджена на єдиній меті, а повинна визначити декілька найбільш значних орієнтирів дій. Виділяють такі ключові простори, в рамках яких підприємство визначає свої цілі:

- 1) становище на ринку;
- 2) інновації;
- 3) продуктивність;
- 4) ресурси;
- 5) прибутковість;
- 6) управлінські аспекти;
- 7) персонал;
- 8) соціальна відповідальність [1, с.302–304].

Таким чином, відсутність єдиного вимірювача ступеня виконання місії сучасного промислового підприємства і необхідність застосування багатокритеріальної оптимізації при розробці виробничої програми надають вагомі підстави розглядати універсальний критерій економічної ефективності його діяльності як прихований, латентний показник, що не піддається безпосередньому вимірюванню. На поверхні економічних явищ він проявляється у вигляді вектору, до складу якого входять локальні критерії економічної ефективності – так звані чинники-симптоми. Їх роль виконують звичайні показники економічного ефекту та ефективності, наприклад, бухгалтерський та маржинальний прибуток, обсяг реалізації продукції (робіт, послуг), частка ринку даного підприємства, рентабельність виробництва тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням багатокритеріальної оптимізації і, зокрема, кількісної оцінки глобального критерію оптимальності присвячено численні публікації в закордонній та вітчизняній математико-статистичній та економічній літературі. Вперше дана проблема була сформульована видатним представником математичної гілки лозаннської школи маржиналізму В. Парето у 1896 р., заслуга якого полягає в тому, що він запропонував одне з фундаментальних понять даного напрямку оптимізації – поняття оптимальності (ефективності), що носить його ім'я. Воно являє собою узагальнення поняття точки екстремуму вектору цільових функцій у разі декількох критеріїв. Рішення вважається Парето-оптимальним, якщо значення кожного з локальних критеріїв, що входять до вектору оптимізації, можна поліпшити лише за рахунок погіршення значень інших локальних критеріїв.

Отже, для будь-яких двох рішень, що належать області Парето-оптимальних рішень, обов'язково має місце протиріччя хоча б з одним із локальних критеріїв. Це автоматично призводить до необхідності проводити вибір рішення саме в області Парето-оптимальних рішень на основі певної схеми компромісу. Тому, множину Парето-оптимальних рішень іноді називають областю компромісів.

В теперішній час указану проблему вивчали В. В. Беляков, А. Ю. Брила, М. Е. Бушуєва, І. І. Бурлаченко, О. П. Гожий, С. А. Ісаєв, О. М. Козачко, В. Д. Ногін, В. В. Подіновський, О. П. Ротштейн, А. Г. Трифонов, С. Д. Штовба, Р. Штойер та ін. У наукових працях цих вчених розглядаються різноманітні методи та підходи до визначення області Парето-оптимальних рішень, у тому числі й до побудови глобального критерію оптимальності, кожний з яких володіє певними перевагами і недоліками. Тому, до

теперішнього часу більшість із них залишаються дискусійними та потребують подальшого розвитку і вдосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретично доведено, що векторні задачі оптимізації не мають універсального і точного способу розв'язання. Можна говорити лише про певне наближення до оптимального варіанту їхнього вирішення з урахуванням специфіки кожного конкретного випадку.

В економічній та математико-статистичній літературі з даних проблем існує досить велика кількість методів та підходів до пошуку наближеного до оптимального варіанту рішення, яким притаманні певні переваги і недоліки.

Вибір та коректне застосування будь-якого з відомих способів, які забезпечують отримання наближеного до оптимального варіанту рішення, залишається за суб'єктом управління.

Тому виникає проблема пошуку задовільних рішень задачі векторної оптимізації на основі оцінки латентного показника «універсальний критерій економічної ефективності», зокрема, шляхом побудови глобального критерію оптимальності. Цей факт обумовлює необхідність проведення подальших теоретико-методологічних та практичних досліджень у вказаному напрямку.

Постановка завдання. Одним з поширених підходів до пошуку області Парето-оптимальних рішень є група методів, що полягає в зведенні багатокритеріальної задачі до однокритеріальної шляхом згортання векторного критерію в один глобальний критерій. На думку автора, такий підхід у неявному вигляді припускає розглядання універсального критерію ефективності як латентного показника, а шукаємий глобальний критерій являє собою лише деяку його оцінку. При цьому процес вирішення поставленої задачі складається з двох головних етапів:

- 1) побудова оцінки латентного показника, що вивчається, шляхом поєднання локальних критеріїв в один глобальний критерій;
- 2) подальший пошук його максимуму або мінімуму за допомогою лінійного (нелінійного) програмування або на основі інших методів.

Якщо поєднання локальних критеріїв здійснено на базі їх об'єктивного взаємозв'язку з латентним показником «універсальний критерій ефективності», тоді оптимальне рішення буде коректним. Але, як показує практика досліджень, такий результат отримати вкрай складно або часто зовсім неможливо. Тому, як правило, знайдена оцінка у вигляді глобального критерію оптимальності є чисто формальним об'єднанням локальних критеріїв.

Залежно від того, яким чином локальні критерії поєднуються в глобальний критерій, розрізняють такі види глобальних критеріїв [2–4]:

- 1) адитивний;
- 2) мультиплікативний;
- 3) максимінний (мінімаксний).

Мета статті полягає в розробці методологічних засад використання кластерного та регресійного аналізу, що входять до складу багатовимірних статистичних методів та моделей, в процесі визначення глобального критерію оптимальності задачі оптимізації виробничої програми підприємства [5, с.16–23].

Виклад основного матеріалу дослідження. Початкове застосування запропонованого підходу в економічних дослідженнях спостерігалось при оцінюванні фінансового стану підприємства [6, с.280–283], а також інших латентних показників, зокрема, конкурентоспроможності [7, с.274–277], [8, с.254–257]. У цих роботах він відомий як метод експрес-діагностики, що налаштований, в першу чергу, на розпізнавання нових об'єктів – діагностування ймовірності банкрутства підприємств, які не входять у статистичну сукупність досліджуваних об'єктів.

В даній статті, що ставить за мету створення принципово нового глобального критерію оптимізації виробничої програми підприємства за допомогою кластерного та

регресійного аналізу, такий підхід автор надалі називатиме багатовимірним статистичним методом (БСМ).

Головні ідеї БСМ незалежно від сутності латентного показника, що вивчається, полягають у такій послідовності дій:

- 1) теоретичне визначення важливіших факторів (чинників-симптомів), що детермінують шуканий латентний показник;
- 2) виділення декількох однорідних груп об'єктів (кластерів) в просторі важливіших чинників-симптомів;
- 3) ідентифікація виділених груп, ранжирування їх і квантифікація, тобто присвоєння кожній групі певного значення латентної ознаки з урахуванням отриманих ними рангів (наприклад, 1, 2, ..., p);
- 4) побудова регресійної моделі, що описує залежність установлених значень латентної ознаки від важливіших чинників-симптомів.

Стосовно даної задачі оптимізації виробничої програми підприємства вказані дії перетворюються в такі послідовні етапи БСМ:

1. Вибір на основі економічної теорії промислового підприємства (зокрема, з урахуванням його місії) з безлічі можливих частинних показників ефекту (ефективності) виробництва S локальних критеріїв $K_1, K_2, \dots, K_S$ його діяльності, що надалі будуть застосовані як локальні критерії оптимальності. В ролі локальних критеріїв у задачі виробничого планування на підприємстві можна розглядати максимум чистого доходу від реалізації виробленої продукції, частки її ринку, величини бухгалтерського, маржинального прибутку, рівня рентабельності; мінімум собівартості виробництва, витрат фінансових, матеріальних і трудових ресурсів тощо.
2. Побудова математичної моделі задачі багатокритеріальної оптимізації виробничої програми підприємства, яка повинна включати:
 - набір цільових функцій, що відповідають обраним локальним критеріям $K_1, K_2, \dots, K_S$;
 - обмеження у вигляді нерівностей щодо наявних ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових), які передбачається використати в майбутньому виробництві, а також обмеження на випуск продукції (робіт, послуг), що визначаються реальним ринковим попитом.
3. Визначення деяким способом кінцевої сукупності допустимих рішень Y_k ($k = 1, 2, \dots, Q$) задачі оптимального планування виробництва на підприємстві, тобто таких, що задовольняють усім обмеженням математичної моделі. Подальший підрахунок значень обраних цільових функцій (локальних критеріїв $K_1, K_2, \dots, K_S$) і представлення їх у вигляді матриці:

$$\begin{pmatrix} K_{11}, K_{21}, \dots, K_{Q1} \\ K_{12}, K_{22}, \dots, K_{Q2} \\ \dots \\ K_{1S}, K_{2S}, \dots, K_{QS} \end{pmatrix} \quad (1)$$

Розмірність матриці (1) – $S \times Q$. При цьому її стовпці – це набори значень локальних критеріїв оптимальності для окремих варіантів рішень (будемо надалі розглядати їх як об'єкти), а рядки – значення певної цільової функції для всіх варіантів рішень (ознаки досліджуваних об'єктів).

Початкові значення множини допустимих рішень Y_k можна знайти, наприклад, вирішуючи послідовно S однокритеріальних задач оптимізації за кожною з обраних цільових функцій.

Подальше розширення обсягу сукупності допустимих рішень Y_k можливе на основі одиничних прирощень (знижень) об'ємів запланованого виробництва $X_1, X_2, \dots, X_n$

з обов'язковою перевіркою виконання обмежуючих нерівностей математичної моделі задачі багатокритеріальної оптимізації.

4. Багатовимірне угруповання Q об'єктів у просторі S ознак за допомогою арсеналу методів кластерного аналізу, зокрема, з використанням модуля «Кластерний аналіз» системи STATISTICA [9, с.185–203]. В рамках цього програмного забезпечення пропонується ієрархічна агломеративна процедура, метод k -середніх та алгоритм подвійного об'єднання [10, с.31–138].

В результаті здійснюється виділення p кластерів ($p \geq 3$), ідентифікація їх та ранжирування за рівнем досліджуваного латентного показника «універсальний критерій ефективності».

Далі проводиться квантифікація кластерів, тобто присвоєння кожній із виділених груп певного значення латентної ознаки у відповідності з отриманим рангом. Наприклад, 1 – кластеру з найгіршими показниками локальних критеріїв оптимальності, що поєднує рішення-аутсайтери; 2 – кластеру з показниками, трохи вищими за попередній; ...; p – кластеру з найкращими показниками, який включає рішення-лідери;

5. Побудова регресійної моделі, що описує залежність установлених значень латентної ознаки від обраних ознак (важливіших чинників-симптомів латентного показника, що вивчається), на основі матриці вихідних даних наступного типу:

$$\begin{pmatrix} 1 & K_{11}, K_{21}, \dots, K_{Q1} \\ 2 & K_{12}, K_{22}, \dots, K_{Q2} \\ \dots & \dots \\ p & K_{1p}, K_{2p}, \dots, K_{Qp} \end{pmatrix}. \quad (2)$$

При цьому кореляційно-регресійний аналіз [11, с.61–88], який включено у вигляді стандартних програм у більшість комп'ютерних редакторів (зокрема, в редактор Excel, в систему STATISTICA та ін.), дозволяє за допомогою перевірки статистичних гіпотез виявити найбільш значущі локальні критерії, що визначають рівень латентного показника «універсальний критерій ефективності», а також установити вагові коефіцієнти $a_1, a_2, \dots$ в кінцевому варіанті формули глобального критерію оптимальності.

Хоча проведення всіх перелічених етапів потребує широкої інформаційної бази у вигляді достатньої кількості об'єктів (допустимих рішень поставленої задачі Q), а також відповідної економічної, статистичної та математичної підготовки фахівців-аналітиків, отримане рівняння регресії (глобальний критерій оптимальності у вигляді єдиної цільової функції) може служити досить надійним засобом визначення кількісного рівня досліджуваного латентного показника не лише для об'єктів сукупності, що розглядалась, а й для «нових» об'єктів. Тобто, БСМ здатний забезпечити успішне вирішення завдання багатокритеріальної оптимізації з метою виявлення найкращих варіантів майбутньої виробничої програми підприємства.

Його складність та певний суб'єктивізм при виборі найважливіших локальних критеріїв оптимальності, що впливають на шуканий латентний показник, а також при визначенні кластерів однотипних об'єктів й ідентифікації рівня універсального критерію ефективності у виділених групах за допомогою дискретної шкали (1, 2, ..., p) сповна компенсуються досить широкими можливостями прикладного впровадження. Крім того, БСМ виходить з передумови не функціонального, а стохастичного зв'язку між рівнем шуканого латентного показника та чинниками-симптомами, що визначають його величину. Отже, в даному випадку вагові коефіцієнти $a_1, a_2, \dots$ знаходяться цілком об'єктивно, без втручання експертів.

На погляд автора, зіставлення перелічених недоліків та переваг БСМ указує на те, що цей метод цілком придатний для досить обґрунтованого та об'єктивного оцінювання

латентного показника, що обговорюється в даній статті – універсального критерію ефективності діяльності підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі висунутої гіпотези про латентний характер універсального показника економічної ефективності діяльності промислового підприємства в даній статті запропоновано і розроблено багатовимірний статистичний метод його оцінки за допомогою послідовного використання кластерного і регресійного аналізу значень попередньо обґрунтованого набору локальних критеріїв оптимальності. Це, в решті решт, дозволяє отримати глобальну цільову функцію і звести векторну задачу оптимізації до традиційної однокритеріальної, тим самим, забезпечуючи успішний пошук області Парето-оптимальних рішень задачі оптимізації виробничої програми підприємства.

До переваг розробленого методу відноситься той факт, що вагові коефіцієнти глобального критерію оптимальності визначаються без втручання експертів, тобто об'єктивно, на основі виявлених кореляційних залежностей, що спостерігаються між досліджуваними локальними критеріями. При цьому можна стверджувати, що точність указаних ваг буде підвищуватися по мірі зростання об'єму статистичної сукупності об'єктів – допустимих рішень задачі оптимального планування виробництва на підприємстві.

Список використаної літератури

1. Стратегическое планирование / под ред. Э. А. Уткина – М.: ТАНДЕМ, Изд. ЭКМОС, 1998. – 440 с.
2. Наконечний С. І. Багатокритеріальна оптимізація [Електронний ресурс] / С. І. Наконечний. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/207/76/1/5/>.
3. Багатокритеріальний підхід до оцінки ефективності складних систем. Постановка задачі багатокритеріального оцінювання ефективності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rekcon.narod.ru/opt.html>.
4. Трифонов А. Г. Многокритериальная оптимизация [Электронный ресурс] / А. Г. Трифонов. – Режим доступа: http://matlab.exponenta.ru/optimiz/book_1/16.php.
5. Янковой А. Г. Многомерные методы оптимизации производственной программы предприятия / А. Г. Янковой, В. В. Куперман // Сучасна економіка. – 2011. – Вип. 4. – С. 13–23.
6. Янковий О. Г. Критичний аналіз методів експрес-діагностики фінансового стану промислових підприємств / О. Г. Янковий, Г. В. Юр'єва // Держава та регіони: Економіка та підприємництво. – 2005. – № 5. – С. 277–284.
7. Янковий О. Г. Теоретичні основи багатовимірного статистичного аналізу конкурентоспроможності продукції / О. Г. Янковий, О. Б. Чернишова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. ДонНУЕТ. – Донецьк, 2007. – Вип. 23. – С. 272–278.
8. Янковий О. Г. Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств у маркетинговому дослідженні / О. Г. Янковий, О. Б. Чернишова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – № 33. – С. 250–257.
9. Боровиков В. П. Популярное введение в программу STATISTICA / В. П. Боровиков. – М.: КомпьютерПресс, 1998. – 267 с.
10. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А. Г. Янковой. – Вип. 1. – Одесса: Оптимум, 2001. – 214 с.
11. Янковой А. Г. Основы эконометрического моделирования / А. Г. Янковой. – Одесса: ОГЭУ, 2006. – 133 с.

Прийнято до друку 15.09.2011

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

У статті дано оцінку позитивних моментів і складностей, які пов'язані із запровадженням МСФЗ в Україні, окреслено проблеми, з якими доведеться зіткнутися у реформуванні вітчизняної облікової системи. Надано рекомендації щодо удосконалення Податкового кодексу України, а також поглиблення зв'язку бухгалтерського обліку з обліком для оподаткування.

In the article the estimation of advantages and difficulties in connection with introduction IFRS in Ukraine is given, the problems which it is necessary to face at reforming of domestic registration system at the present stage are defined. Recommendations concerning perfection Tax to the code of Ukraine and deepening of communication of accounting with the account for the taxation are made.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реалії сучасного економічного розвитку нашої держави свідчать про те, що цивілізований поступ України до членства в Європейський Союз значною мірою залежить від рівня організації бухгалтерського обліку на вітчизняних підприємствах, головним завданням якого є формування якісної економічної інформації, необхідної для задоволення вимог всіх груп користувачів. Невипадково питанням реформування облікової системи останнє десятиріччя приділяється постійна увага з боку як науковців і практиків, так і регулюючих органів. Як відомо, ще наприкінці 2006 року Методологічна рада з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України ухвалила стратегічні напрямки розвитку бухгалтерського обліку в Україні. У той же час розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.10.06 р. № 911 було затверджено Стратегію застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні.

На сьогоднішній день відбулася «знакова подія», яка свідчить про суттєвий крок в запровадженні положень цього документу і в реалізації обраного стратегічного напрямку розвитку бухгалтерського обліку в Україні. Так, 12.05.2011 р. Президентом України був підписаний Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 3332-VI, яким було введено в дію статтю 12 «Застосування міжнародних стандартів» [1]. Відповідно до п.2 цієї статті передбачено необхідність застосування МСФЗ для складання фінансової звітності публічних акціонерних товариств, банків, страховиків, а також підприємств, які здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України. Всі інші підприємства згідно п.3 ст.12 цього ж Закону можуть використовувати МСФЗ для складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності на підставі самостійного рішення. Таким чином, закладено нормативну базу для подальшого реформування облікової системи вітчизняних підприємств на підставі МСФЗ. Однак, у зв'язку з прийнятим рішенням виникають питання: що далі? які дії необхідно зробити? як цей крок пов'язується з іншими кроками, спрямованими на реформування обліку в Україні? та інші питання, які потребують рішення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми реформування системи бухгалтерського обліку в Україні зараз розглядаються в працях цілого ряду дослідників, зокрема ним присвячено праці В. М. Пархоменка, Л. Г. Ловінської [2], С. Ф. Голова [3, с.1–31], М. І. Бондаря, А. В. Озеран [4, с.316–319] та багатьох інших авторів. Однак, єдності позицій відносно подальшого напрямку дій в процесі такого реформування досягнути поки що не вдалося. Хоча більшість дослідників підкреслює необхідність запровадження МСФЗ в Україні, однак питання відносно того, яке місце вони будуть займати в системі обліку вітчизняних суб'єктів господарювання, як будуть співвідноситися

варіанти застосування МСФЗ і національних П(С)БО для різних груп підприємств, яким чином облікова система буде діяти на підставі національних чи міжнародних стандартів та буде паралельно забезпечувати реалізацію інших завдань, зокрема пов'язаних з питаннями оподаткування, залишаються невирішеними і потребують подальших досліджень.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. У частині запровадження МСФЗ в Україні невирішеними є питання процесу здійснення переходу від застосування національних стандартів до міжнародних, нез'ясованості доцільності збереження національних стандартів в їх нинішньому вигляді для певної групи підприємств, шляхів поглиблення узгодженості в межах облікової системи між складовими, спрямованими на формування фінансової і податкової звітності та інші.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб надати оцінку позитивним моментам і складностям запровадження МСФЗ в Україні у зв'язку з внесеними законодавчими змінами, а також окреслити проблеми, з якими доведеться зіткнутися у реформуванні вітчизняної облікової системи на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У цілому внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», пов'язаних із запровадженням МСФЗ, є вельми важливим і значущим кроком на шляху розвитку системи бухгалтерського обліку і звітності в нашій державі і може бути оцінено лише позитивно.

Автор звертає увагу на те, що цей крок дозволив:

- 1) створити законодавчі підстави для більш широкого розповсюдження МСФЗ в Україні, що має стати підґрунтям для підвищення інвестиційної привабливості українських підприємств. Завдяки складанню фінансової звітності за МСФЗ економічні суб'єкти отримують додаткові можливості для виходу на міжнародні ринки, залучення іноземних інвестицій, оскільки така звітність є більш інформативною і зрозумілою для потенційних інвесторів;
- 2) дати можливість уникнути законодавчих протиріч і неврегульованості нормативної бази, яка мала місце ще нещодавно. Як звісно, застосування МСФЗ для складання фінансової звітності було передбачено рішенням ДКЦПФР від 30.10.2010 р. № 1780 «Про затвердження Порядку розкриття інформації про діяльність публічних акціонерних товариств на основі міжнародних стандартів фінансової звітності» [5]. При цьому звітність за МСФЗ мала складатися додатково і паралельно зі звітністю за національними П(С)БО, враховуючи, що Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» не передбачав іншої альтернативи. Зараз публічні товариства можуть уникнути проблеми дублювання складання звітності за різних вимог згідно з МСФЗ і П(С)БО;
- 3) створити умови для підвищення якості формування облікової інформації тих підприємств, які візьмуть за основу ведення обліку і складання звітності за МСФЗ як на обов'язкових, так і на добровільних засадах.

Водночас, не можна не звернути увагу на те, що внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» відносно розширення підстав для застосування МСФЗ не вирішує цілої низки проблем з формування облікової інформації, які доводиться вирішувати вітчизняним підприємствам.

На етапі самого запровадження МСФЗ підприємства, вочевидь, зустрінуться із цілою низкою проблемних аспектів, пов'язаних із таким переходом.

По-перше, запровадження складання фінансової звітності за МСФЗ за 2012 рік передбачає необхідність встановлення дати переходу на міжнародні стандарти станом на 31.12.2010 р. для формування порівняльної інформації. Однак, ретроспективне застосування низки вимог стандартів є достатньо складним процесом, особливо з урахуванням специфіки господарювання вітчизняних підприємств, для яких характерні:

- наявність, з одного боку, значної кількості так званих «проблемних активів», з іншого боку – значної частки неврахованого на балансі майна і в обліку операцій;
- складність в отриманні тієї чи іншої історичної інформації;
- труднощі у визначенні структури власності компаній;
- проблеми з оцінкою активів для їх відображення в звітності та інші.

По-друге, неформальне застосування МСФЗ потребує підготовки з боку облікового персоналу, що, у свою чергу, вимагає спільних дій щодо допомоги у навчанні і перепідготовці від державних органів, навчальних закладів, професійних організацій.

По-третє, недостатність у більшості підприємств необхідних ресурсів для переходу на МСФЗ, у тому числі фінансових, технічних, інформаційних тощо.

Перелік проблемних моментів можна продовжувати, однак, хотілося б зосередити увагу на одному аспекті, який, по суті, є головним «каменем спотикання» на шляху широкого запровадження МСФЗ в Україні серед тих, для кого таке запровадження є добровільним. Автор вважає, що для того, щоб застосування МСФЗ для ведення обліку і складання звітності отримало широке розповсюдження не лише в тих компаніях, які є публічними, повинен існувати запит з боку реального користувача на формування саме такої звітності. А, на жаль, такого запиту з боку більшої частини власників вітчизняних підприємств на сьогодні немає. І об'єктивно кажучи, взагалі немає запиту на створення якісної фінансової звітності навіть за П(С)БО. Чому так? Відповідь проста: в обліку продовжує зберігатися тенденція на задоволення потреб лише однієї групи користувачів – податкових органів і більшість власників бізнесу в Україні основні ресурси по веденню обліку спрямовують саме на формування тих даних, які забезпечують їм спокійне функціонування і дозволяють уникнути штрафних санкцій з боку контролюючих органів.

На думку автора, найбільш суттєвою проблемою розвитку обліку в Україні є те, що на вітчизняних підприємствах продовжує існувати ситуація підпорядкованості бухгалтерського обліку рішенням, насамперед, фіскальних завдань. Незважаючи на декларування процесу наближення вимог податкового законодавства України у вигляді Податкового кодексу [6, с.1–336] до бухгалтерського обліку, їх єдності на даний час доки ще досягнути не вдалося.

Автор вважає, що навряд чи хто з фахівців обліку і аудиту не захоче погодитися з думкою О. Канцурова (начальника Управління методології бухгалтерського обліку Міністерства фінансів України), що запровадження МСФЗ надасть єдину інформаційну базу для фінансової і податкової звітності, висловленої на засіданні круглого столу «План дій щодо запровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні у світлі прийняття законодавчих змін», що проходив 01.07.2011 р. в УКРІНФОРМі [7]. Однак, реальна оцінка діючого стану обліково-контрольної системи вітчизняних підприємств і системи їх оподаткування, на жаль, приводить до висновку, що більш широке запровадження МСФЗ для складання фінансової звітності в Україні є перспективним кроком, але без прийняття низки додаткових рішень вирішення проблеми формування єдиної та цілісної інформаційної бази складання фінансової та податкової звітності не може бути здійснено.

На думку автора, всі кроки, пов'язані із реформуванням системи бухгалтерського обліку і оподаткування в Україні, слід розглядати в комплексі. У зв'язку з цим звернемо увагу на деякі моменти стосовно запровадження Податкового кодексу в Україні [6, с.1–336], оскільки саме він багато в чому призвів до суттєвих змін в обліковій системі вітчизняних підприємств в поточному 2011 році. Об'єктивна оцінка норм Податкового кодексу дозволяє зробити висновок, що до числа позитивних моментів з позицій наближення бухгалтерського обліку і оподаткування можуть бути віднесені такі:

- відміна принципу «першої події» і введення принципу нарахування для обліку доходів і витрат для цілей оподаткування. Як звісно, принцип нарахування є базовим в бухгалтерському обліку відповідно до норм як національних П(С)БО, так і МСФЗ. І запровадження саме цього принципу для визнання доходів і витрат у Податковому кодексі є цілком правильним кроком;
- відміна групового обліку основних засобів і податкового методу нарахування амортизації та взяття за основу бухгалтерської класифікації основних засобів, а також бухгалтерських методів амортизації із чітким визначенням мінімальних строків корисного використання груп об'єктів основних засобів та інших необоротних активів;
- спроба максимально наблизити склад і порядок визнання витрат, що враховуються при обчисленні об'єкта оподаткування до вимог бухгалтерського обліку.

Позитивно оцінюючи відповідні новації і напрацювання, не можна не зауважити, що цілий ряд вимог Податкового кодексу прямо суперечить як вимогам окремих МСФЗ, так і взагалі Концептуальним основам. Тому підприємство, яке ризикне застосовувати МСФЗ на добровільних засадах, або яке буде змушене це робити в обов'язковому порядку, як і раніше буде вести паралельний облік для задоволення потреб різних користувачів. І, на жаль, облік не тільки не полегшиться, а, навпаки, суттєво ускладниться. Автор не згоден з логікою внесення змін в нормативні акти з питань регулювання обліку, коли національні П(С)БО коригуються відповідно до податкових вимог. Аналізуючи все вищевикладене, можна зробити такі висновки: 1) проблема паралельного формування облікової інформації для різних цілей не вирішується; 2) чіткість і послідовність у стратегії розвитку бухгалтерського обліку в Україні не простежується; 3) системність у внесенні змін в нормативні акти з питань ведення обліку і звітності є відсутньою.

Аналізуючи процеси, що відбуваються зараз в Україні, залишається не зовсім зрозумілим, який шлях розвитку бухгалтерського обліку обрано. Спочатку приймається Податковий кодекс, покликаний поєднати бухгалтерський облік і облік для цілей оподаткування.

Другим кроком вносяться зміни в національні П(С)БО, які пов'язані з Податковим кодексом, але суперечать Міжнародним стандартам фінансової звітності, тобто немов би вирішується завдання формування цілісної облікової системи, але насправді більшість підприємств не зможе застосовувати відповідні норми національних стандартів, притягнуті з Податкового кодексу, якщо ставити за мету формування якісної, повної і достовірної інформації відносно цілого ряду показників звітності. Точніше – застосовувати зможе, але ціною погіршення якості тієї самої звітності.

Третій крок зосереджується на внесенні змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність». В Україні запроваджуються МСФЗ для цілої низки компаній, при чому МСФЗ базуються взагалі на інших засадах, ніж ті, на яких сформовано Податковий кодекс і прірва між оподаткуванням і системою бухгалтерського обліку стає ще більшою. Постає логічне питання: чому відповідні кроки здійснюються непослідовно і в певній мірі несистемно? З одного боку, вносяться зміни в П(С)БО, що віддаляють від МСФЗ, а з іншого боку, запроваджуються МСФЗ. Чому не можна йти більш логічним і послідовним шляхом?

Цілком зрозуміло, що неможливо застосовувати норми МСФЗ для цілей оподаткування прибутку і за будь-яких умов ніколи не вдасться забезпечити абсолютної тотожності підходів формування інформації для різних цілей. Однак, шлях розвитку системи обліку в Україні може бути дещо іншим. Якщо брати курс на більш широке запровадження МСФЗ з одночасним поглибленням цілісності облікової системи і уникненням прірви між оподаткуванням і бухгалтерським обліком, то найпростішим варіантом вважається не шлях законодавчого визначення методик, за якими може бути визначено будь-який показник для цілей оподаткування, а просте законодавче регулювання обмежуючих норм. Зокрема відносно витрат доцільно здійснити:

- встановлення чіткого переліку обмежень складу витрат, які не дозволяється відносити у зменшення прибутку для цілей оподаткування, тобто переліку постійних різниць між бухгалтерським і оподатковуваним прибутком;
- визначення моменту визнання певних груп витрат (наприклад, стосовно списання сумнівної дебіторської заборгованості, коли витрати на формування резерву сумнівних боргів не визнаються витратами для цілей оподаткування, а витрати зі списання сумнівної дебіторської заборгованості визнаються за певних умов у відповідний момент). Це пов'язано з конкретизацією тимчасових податкових різниць;
- встановлення вичерпного переліку умов, за якими можуть бути відображені витрати для цілей оподаткування і вимог до їх документального підтвердження тощо.

Тобто в Податковому кодексі доцільно передбачити лише перелік обмежуючих норм, а не конкретних обов'язкових методик розрахунку. Автор вважає, що такий підхід є, по-перше, значно простішим, ніж діючий, по-друге, не зважаючи на те, яку методику обліку

обере підприємство, для нього не буде проблемою визначити прибуток для цілей оподаткування за даними саме бухгалтерського обліку на підставі коригування бухгалтерського прибутку на відповідні суми податкових різниць. Облік може вестися як за МСФЗ, так і за П(С)БО. Такий підхід не є прийнятним для податкових органів, через те, що вітчизняні підприємства будуть максимально обходити забороняючі норми. Така небезпека є, однак, її уникнення можливе. Це вимагає уважного і продуманого визначення переліку всіх можливих обмежень і максимального врахування недозволених з позиції держави витрат під час упорядкування норм Податкового кодексу. І взагалі, здається, що перехід з позиції «що не дозволено, то заборонено» до дещо іншої: «що не заборонено, то дозволено», створить більш прості та зручні умови роботи як для суб'єктів господарювання, так і для податкових органів та дозволить уникнути численних суперечок між ними.

Водночас, у цілому автор погоджується з думкою провідних вчених в сфері обліку і аудиту: М. Бондаря, Г. Давидова, І. Дрозд, З. Задорожного, Є. Калюги, Г. Кірейцева, Ю. Кузьмінського, І. Лазарішиної, Л. Ловінської, В. Максимової, С. Свірко, В. Савчука, Л. Сука, В. Швеця, які у своєму відкритому листі зазначили, що «ідеологія міжнародних стандартів зумовлює їх неприйнятність для застосування у фіскальних цілях» [8]. Дійсно, застосовувати МСФЗ для рішення фіскальних завдань прямим шляхом складно, оскільки як правильно зазначено цією групою вчених, «при визнанні витрат і доходів важливу роль відіграє професійне судження бухгалтера й аудитора, а важливість цієї ролі зумовлено відсутністю конкретики у стандартах. Вони, так би мовити, задають загальний напрям і розраховані на свідомого, раціонального, відповідального виконавця» [8]. Автор вважає доречним наголосити, що застосування національних П(С)БО, по-перше, також передбачає врахування професійного судження, оскільки встановлює в ряді випадків альтернативність підходів і багатоваріантність у виборі облікової політики і застосовуваних методів оцінки; по-друге – П(С)БО також розраховані на свідомого і відповідального виконавця. Тобто, у будь-якому випадку в основі ведення саме бухгалтерського обліку, спрямованого на складання фінансової звітності будуть за будь-яких умов лежати підходи стандартів, які в ряді випадків не співпадуть з податковим законодавством.

Однак, це не буде проблемою лише в одному випадку, якщо відійти від паралельного застосування різних методик для різних цілей, до простого переходу від даних про прибуток за даними фінансової звітності до прибутку для цілей оподаткування шляхом складання податкової вивірки, де будуть наведені відповідні податкові різниці. Одразу ж хотілося б наголосити, що перелік таких різниць не має бути вельми значним, а має бути чітким, конкретним і зрозумілим. І він має базуватися саме на обмежуючих нормах податкового законодавства. Хотілося б подивитися на проблему реформування системи бухгалтерського обліку в Україні з позицій власника звичайного українського підприємства і його облікових працівників. Автор пропонує розглянути, яка саме нормативна база може бути сьогодні реально застосована для формування облікової політики і подальшої організації та ведення обліку залежно від виду суб'єкта господарювання. Отже:

1. Публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також деякі інші підприємства, які здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, будуть застосовувати МСФЗ і паралельно вести розрахунки для цілей оподаткування згідно Податковому кодексу.
2. Всі інші підприємства самостійно зможуть обрати одну із таких схем:
 - а) за МСФЗ згідно п. 3 ст. 12 Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», при тому можуть бути застосовані два пакета стандартів – основний пакет МСФЗ і пакет МСФЗ для малих підприємств (відповідні стандарти є спрощеною версією МСФЗ для дрібних суб'єктів бізнесу);
 - б) за національними П(С)БО.

Постає питання: як з цим різноманіттям методик упоратися простому бухгалтеру? Відповідь проста: він навіть не стане цього робити, а обере найпростіший і найдешевший варіант – організує облік згідно Податкового кодексу і ніякі інші норми стандартів його

хвилювати не будуть. Такий підхід зрозумілий, але чи задовольняє він всі групи користувачів і чи дозволяє отримувати об'єктивну і якісну інформацію про фінансовий стан, фінансові результати і грошові потоки підприємства з фінансової звітності. На думку автора, цей підхід не задовольняє користувачів. Тому, при реформуванні системи бухгалтерського обліку і звітності в Україні доречно здійснити максимум дій, щоб підвищити значущість бухгалтерського обліку, спрямованого на формування якісної звітності для всіх груп користувачів. І орієнтація на більш широке запровадження МСФЗ має стати основою для цього процесу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи результати дослідження, можна зробити висновок, що:

1. Завдяки внесенню змін до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 23.05.2011 р. в Україні створено законодавчі підстави для більш широкого запровадження МСФЗ в Україні.
2. Відповідні законодавчі зміни є вагомим, але лише першим кроком на шляху подальшого реформування облікової системи в Україні в напрямку її наближення до європейських вимог. Подальші кроки мають полягати в тому, що необхідно сформулювати запит на якісну фінансову інформацію з позицій потенційного і реального власника, а це можна зробити лише шляхом підняття статусу фінансової звітності і переносу пріоритетності при веденні обліку з рішення завдань податкового спрямування на цілі достовірності облікової інформації і складання якісної фінансової звітності, на підставі якої шляхом коригувань може бути складено податкову звітність.
3. Удосконалення Податкового кодексу відносно оподаткування прибутку доцільно проводити шляхом більш чіткого викладення обмежуючих норм на віднесення витрат у зменшення прибутку для оподаткування і відмови від регламентації методик розрахунку собівартості та інших показників, що дозволить зняти проблему паралельного ведення обліку за різними методиками для різних цілей.

Автор вважає, що визначене коло питань потребує подальшого обговорення серед професійної спільноти і широкого кола користувачів звітності, оскільки саме на підставі пошуку консенсусу інтересів користувачів зможуть бути знайдені оптимальні шляхи реформування облікової системи в Україні.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 12.05.2011 р. – № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3332-17>.
2. Ловінська Л. Г. Реформування бухгалтерського обліку в Україні в контексті євроінтеграційних процесів / Л. Г. Ловінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_32.pdf.
3. Голов С. Ф. Сучасний стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.00.09/ С. Ф. Голов. – К., 2009. – 31 с.
4. Озеран А. В. Стан та напрями регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні / А. В. Озеран // Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління: мат. VI Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів: Видавництво ЛКА, 2011. – С. 316–319.
5. Рішення ДКЦПФР від 30.10.2010 р. № 1780 «Про затвердження Порядку розкриття інформації про діяльність публічних акціонерних товариств на основі міжнародних стандартів фінансової звітності», зареєстровано в Міністерстві юстиції України 11.02.2011 р. за № 179/18917:[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws>.
6. Податковий кодекс України. – Офіц. вид. – К.: ІВЦ ДПА України, 2010. – 336 с.
7. Запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://presscenter.ukrinform.ua/postfactum-311.html>.
8. Про міжнародні стандарти і фіскальні цілі // Дзеркало тижня. – 2010. – № 25 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt.ua/articles/60622>.

Прийнято до друку 15.09.2012

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ТА ВИЗНАННЯ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ ОБЛІКУ

У статті розглянуто критерії визнання інтелектуальної власності як нематеріального активу підприємства відповідно до національних та міжнародних стандартів обліку. Проаналізовано та обґрунтовано протиріччя, що виникають у процесі обліку об'єктів права інтелектуальної власності.

The article discusses the criteria for recognition of intellectual property as an intangible asset of the enterprise in accordance with national and international accounting standards. The contradictions, which arising in accounting for intellectual property rights are analyzed and justified.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Переваги, що отримує підприємство від володіння та використання об'єктів права інтелектуальної власності, безумовно, є одними із ключових для підвищення конкурентоспроможності компанії на ринку та отримання високих прибутків. Але тепер питання методики та організації обліку інтелектуальної власності є одним із найбільш проблемних та дискусійних. Загальнопоширеною є практика відображення в обліку об'єктів інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів. Проблема комерційної оцінки нематеріальних активів є дуже важливою, необхідна класифікація нематеріальних активів, визначення їх характеристик, принципи бухгалтерського обліку, методи оцінки й переоцінки вартості та правовий захист. Усі ці питання перетворюють проблему нематеріальних активів у одну з найбільш актуальних. Кожен власник об'єкта права інтелектуальної власності повинен визначити: чи є такий об'єкт нематеріальним активом та чи може він в принципі включатися до балансу підприємства. На підприємстві дуже часто можна спостерігати ситуацію, коли витрати, які відносяться до витрат звітного періоду, капіталізуються з метою очікування майбутніх доходів, іноді це призводить до завищення оцінки активів. Єдиної думки щодо найдоцільнішого та найоптимальнішого обліку об'єктів права інтелектуальної власності у вчених-економістів нині не має.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемні питання визнання інтелектуальної власності як об'єкта активів підприємства були досліджені в працях вітчизняних науковців: В. Базилевича, О. Підприги, В. Б. Юскаєва, Л. Федулової, О. Зайківського, В. Комарова та інших. Багато праць присвячено методам оцінки об'єктів інтелектуальної власності. Здебільшого обліковці аналізують інтелектуальну власність з економічної точки зору, не до кінця враховуючи її важливі правові характеристики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема обліку об'єктів права інтелектуальної власності була піднята та розглянута провідними науковцями, проте вона залишилась дискусійною. На даний час є багато невирішених та неоднозначних питань як економічного, так і юридичного характеру.

Постановка завдання. Мета статті – аналіз вимог до визнання об'єктів права інтелектуальної власності активами підприємства на основі порівняння Положень бухгалтерського обліку України та стандартів обліку зарубіжних країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку автора, ключове питання обліку нематеріальних активів полягає у тому, яким чином розглядати вартість певного нематеріального об'єкта: як активу з подальшим поставленням на баланс або ж як витрати звітного періоду з відображенням у звіті про фінансові результати. Вирішуючи питання про визнання витрат або ж активів, необхідно керуватися принципами відповідності і

превалювання сутності над формою. Найперше, потрібно визначити, що являють собою активи і які активи можуть бути нематеріальними. Звернемося до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) 38 «Нематеріальні активи», який визначає, що актив – це ресурс, який контролюваний суб'єктом господарювання у результаті минулих подій і від якого очікують надходження майбутніх економічних вигод до суб'єкта господарювання. Потрібно пам'ятати, що необов'язково будь-який об'єкт інтелектуальної власності може бути об'єктом обліку і включатися до складу нематеріальних активів. Адже існують певні умови, за яких даний об'єкт визнається, ідентифікується та ставиться на облік.

У П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» зазначено вимоги до обліку об'єктів права інтелектуальної власності, але практика показує наявність деяких суперечностей. Для кращого розуміння сутності нематеріальних активів звернемося до досвіду зарубіжних країн і порівняємо, які об'єкти визнаються нематеріальними активами за МСБО 38 «Нематеріальні активи», Положенням Російської Федерації по бухгалтерському обліку «Облік нематеріальних активів» 14/2000 та Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку (ГААП - US GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) «Гудвіл та інші нематеріальні активи» 142 (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняння вимог щодо визнання об'єкта нематеріальним активом, вітчизняного стандарту обліку та зарубіжних стандартів

№ п/п	Об'єкт визнається нематеріальним активом, якщо:	П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	МСБО 38 «Нематеріальні активи»	ПБУ «Облік нематеріальних активів» 14/2000	ПСФЗ «Гудвіл та інші нематеріальні активи» 142
1	Об'єкт контролюваний суб'єктом господарювання у результаті минулих подій	Не зазначено	Обов'язково	Не зазначено	Не зазначено
2	Існує ймовірність надходження до підприємства майбутніх економічних вигід від використання об'єкта	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково
3	Об'єкт є немонетарним активом	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково
4	Вартість об'єкта може бути достовірно визначена (можливість оцінки)	Обов'язково	Обов'язково	Не зазначено	Не зазначено
5	Об'єкт може бути ідентифікований	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково	Не обов'язково
6	Об'єкт утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік)	Не зазначено (виключено відповідно до змін 2008 року)	Не зазначено	Обов'язково	Не обов'язково
7	Об'єкт не має матеріальної форми (фізичної субстанції)	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково
8	Наявні охоронні документи	Обов'язково	Обов'язково	Обов'язково	Не обов'язково
9	Підприємство має намір не продавати об'єкт	Не зазначено	Обов'язково	Обов'язково	Не обов'язково

Як видно з табл. 1, найліберальнішими є Загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку США, які передбачають більш вільні правила бухгалтерського та фінансового обліку. За Положенням «Гудвіл та інші нематеріальні активи» 142 поняття нематеріальних активів значно ширше, тому дуже часто активи, що не відносяться до нематеріальних у вітчизняному обліку, в системі обліку США є складовими нематеріальних активів. Особливістю ГААП США є умовна класифікація нематеріальних активів на дві групи: ті, що можна конкретно визначити, і ті, що неможливо точно ідентифікувати.

Усі вищезазначені положення обліку погоджуються з такими критеріями визнання: ймовірність надходження майбутніх економічних вигод, немонетарність об'єкту та відсутність матеріальної форми. До всіх інших критеріїв визнання кожне Положення має своє бачення та вимоги.

Саме словосполучення «нематеріальний актив» передбачає відсутність матеріально-речової форми. Але об'єкти права інтелектуальної власності можуть втілюватись в матеріальних носіях. Існує багато видів матеріальних носіїв об'єктів права інтелектуальної власності: конструкція, продукт, пристрій, диск, культура клітин, штам мікроорганізму, речовина, паперовий носій та інше.

Матеріальний носій може існувати і без права на об'єкт інтелектуальної власності, але право не може бути передане без матеріального носія. Саме на матеріальному носіїві і зберігається результат інтелектуальної діяльності.

Відповідно до Національного стандарту оцінки майна №4, Інструкції по інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків, №69 підприємство повинно мати матеріальний носій та відповідний охоронний документ. За відсутності матеріального носія підтверджувати наявність об'єкта інтелектуальної власності може відповідна документація, де зазначено права володіння, користування і розпорядження об'єктом інтелектуальної власності.

Цікавим є питання можливості перепродажу активу, такі вимоги є лише в МСБО 38 та ПБУ 14/2000, для ПСФЗ 142 дана умова не обов'язкова, що стосується П(С)БО 8, то до 2008 року ця умова була також обов'язковою – нематеріальні активи повинні були утримуватись для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. У зв'язку зі змінами визначення терміну «нематеріальні активи» В ПСБО 8 зникли вимоги щодо продажу та строку використання.

На думку автора, такі зміни національного законодавства цілком виправдані та логічні, оскільки нематеріальні об'єкти не потребують значних затрат часу на трансформацію та виділення зі складу нематеріальних активів, а ефективність від операцій з перепродажу часто обґрунтована та доцільна. Варто також зазначити про існування вимоги щодо строків використання в «Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій», тобто українське законодавство не має одностайності у визначенні категорії та критеріїв визнання нематеріальних активів. На думку автора, для обліку необхідно враховувати перш за все вимоги ПСБО.

Розглядаючи можливості ідентифікації та достовірної оцінки, національні та міжнародні стандарти бухгалтерського обліку зазначають обов'язковість таких умов для визнання, а також підтверджують, що відсутність формальних документів є підставою для невизнання об'єкта як нематеріального активу підприємства.

Законодавство США не настільки принципове, наприклад, якщо підприємство має унікальну розробку, яка використовується і приносить прибутки, то відсутність охоронного документа не заважає визнанню об'єкта нематеріальним активом. На думку автора, такий підхід безперечно має право на існування враховуючи різноманіття нематеріальних об'єктів, але він зовсім не прийнятний для об'єктів саме права інтелектуальної власності, адже якщо знехтувати охоронним документом, то не буде головної складової активу – права, оскільки обліковуються саме законодавчо закріплені права на об'єкти.

Автор звертає увагу на принциповій відмінності в обліку США щодо визнання нематеріальними активами точно не ідентифікованих об'єктів, наприклад таких незвичних для України, як «документальні консультації», «зобов'язання не вступати в конкуренцію», «участь в асоціаціях», «списки клієнтів». У цій країні поширена практика капіталізації витрат на судові спори: «практика капіталізації судових витрат за позовами на захист патентних і авторських прав аналогічна.

Витрати на виграну судову справу можуть бути капіталізовані на тій підставі, що захищений патент може розглядатися як прибуткове вкладення коштів. Але в такому випадку не капіталізувати витрати на розробку цього патенту абсурдно» [1, с.397].

Отже, щоб визнати об'єкт інтелектуальної власності нематеріальним активом, він має бути обов'язково ідентифікований. Актив відповідає критерію можливості ідентифікації у визначенні нематеріального активу, якщо він:

- а) може бути відокремлений, тобто є можливість його відокремлення або відділення суб'єкта господарювання і продажу, передачі, ліцензування, здачі в оренду або обміну окремо або разом з відповідним контрактом, активом чи зобов'язанням;
- б) виникає в результаті контрактних або інших юридичних прав, незалежно від того, чи можуть вони бути передані або відокремлені від суб'єкта господарювання або ж від інших прав та зобов'язань [2].

Тобто під ознакою ідентифікації фактично мається на увазі самостійне існування нематеріального активу як об'єкта. Ідентифікація об'єкта права інтелектуальної власності означає встановлення наявності та чинності документів, які засвідчують правомірне набуття права авторства, права власності, а також інших документів, які є підставою для оприбуткування об'єкта нематеріального активу [3, с.19]. Від того, наскільки правильно буде ідентифікований об'єкт інтелектуальної власності, залежить його вартість, облік на відповідних реєстрах, наявність чи відсутність права на амортизацію.

Існує щонайменше дві причини важливості ідентифікації об'єкта інтелектуальної власності:

1. Об'єкт інтелектуальної власності за своєю суттю не має матеріальної форми, тому бухгалтер цілком виправдано має намір конкретизувати і деталізувати властивості такого активу підприємства.
2. Наявність надзвичайно великої різноманітності об'єктів інтелектуальної власності і відсутність вичерпного переліку таких об'єктів в нормативно-правових документах.

При введенні об'єкта інтелектуальної власності в господарський оборот необхідно розглядати документи, що підтверджують його ідентифікацію. У Національному стандарті № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» зазначено: «Під час обстеження об'єкта права інтелектуальної власності, яке проводиться з метою його ідентифікації, з'ясовується наявність матеріального носія об'єкта та документів, що засвідчують майнові права інтелектуальної власності і факт видачі дозволу на використання об'єкта права інтелектуальної власності» [4].

Ідентифікація об'єкта інтелектуальної власності на підприємстві може здійснюватися лише вповноваженим органом – комісією (компетентними фахівцями з питань інтелектуальної власності), що призначається наказом керівника. Завданням комісії є встановлення наявності, відповідності та чинності документів, які підтверджують права власності на об'єкт.

Тобто об'єкт інтелектуальної власності може бути визнаний нематеріальним активом підприємства за умови підтвердження права власності на нього (наявність чинного свідоцтва, патенту, ліцензії, договору про передачу права власності, акта приймання-передачі прав на об'єкти, дозволу, виписки з відповідних державних реєстрів та інші документи, пов'язані з ідентифікацією майнових прав інтелектуальної власності). Документи, що підтверджують наявність у підприємства результатів інтелектуальної діяльності і виключних прав на них, забезпечать можливість захисту прав у випадку незаконного використання результату інтелектуальної діяльності іншими особами.

У Листі Мінфіну від 11.04.2006, № 31-34000-10-10/7377 «Щодо оприбуткування нематеріальних активів» наведено перелік відомостей, які мають міститися в первинному документі, це: найменування, характеристика (опис), порядок і строк його корисного використання, первісна вартість, дата придбання, підписи відповідальних осіб, наявність документів, які описують об'єкт нематеріального активу [5].

Питання ідентифікації об'єкта права інтелектуальної власності покладено на фахівців самого підприємства, а тому працівники контролюючих органів наполягають на тому, щоб проведення ідентифікації супроводжувалося обґрунтованими і неупередженими розрахунками та висновками. Проблема полягає саме в тому, що обґрунтування висновків може бути дуже суб'єктивним.

Враховуючи особливість характеру нематеріальних активів, фінансові аналітики часто з підозрою до них відносяться. Багато науковців пов'язують «нематеріальність» з ризикованістю. Тому є очевидним, що при оцінці цінностей таких активів для підприємств є потреба в обережності та повному висвітленню і розумінню їх характеру.

Критерій «можливість приносити майбутні економічні» вигоди присутній у всіх розглянутих стандартах обліку (табл.1). Під здатністю нематеріального активу приносити майбутні економічні вигоди мається на увазі його здатність акумулювати додатковий дохід або приносити економію на витратах або ж інші вигоди та переваги, що є результатом використання нематеріального активу.

Але тут виникає перше протиріччя. Деякі науковці вважають, що не завжди можливо визначити з достатнім ступенем ймовірності отримання майбутніх вигод. Так, із 100 об'єктів промислової власності (тобто з тих, на які отримані відповідні патенти або інші охоронні документи) лише 2-3 при їхньому комерційному використанні справді виявляються вартісними й приносять високі прибутки, ще близько 10 дозволяють відшкодувати витрати на їхнє розроблення, а інші – збиткові [6, с.112].

Приведемо приклад: підприємство придбало певну технологію для виробництва продукції, яка надасть переваги та економію часу при виробництві, але цілком можливо, що через деякий проміжок часу з'явиться більш прогресивна технологія, яка дозволить виготовляти за менший проміжок часу більш якісний продукт. Тому в довгостроковому періоді дуже складно оцінити ймовірність переваг від використання об'єкта права інтелектуальної власності. Отже, при оцінці здатності приносити майбутні економічні вигоди необхідно використовувати обґрунтовані та підтверджені припущення.

Друге протиріччя полягає у здатності відчуження – деякі об'єкти права інтелектуальної власності не можуть використовуватися окремо від фірми. Проте більшість об'єктів відповідають критерію відчуження.

У положенні про стандарти фінансового обліку № 141 нематеріальний актив вважається відокремленим від придбаного об'єкта, якщо його можна продати, орендувати, передати, обміняти, запатентувати, тобто за можливості розпоряджатися ним як окремою одиницею, або ж як пов'язаною з іншою одиницею.

Третє, і найголовніше, на думку автора, протиріччя закладено у категорію контролю. Здійснення контролю означає, що підприємство має повноваження для отримання різного роду майбутніх вигод, а також повноваження для обмеження доступу третіх осіб до прав на об'єкт або ж до самого об'єкта права власності. Наприклад, зареєстроване авторське право надає можливість контролювати надходження вигод від літературних, музичних та інших творів протягом життя автора і ще 70 років після його смерті.

В основному обмеження прав доступу до об'єкта інтелектуальної власності впливає з умов договору, в результаті якого створюється або надається нематеріальний актив [7, с.2]. В П(С)БО 8 не зазначено про те, що нематеріальний актив має бути контрольований, але в П(С)БО 2 «Баланс» зазначено, що активи – це ресурси, що контрольовані підприємством.

Звернемося до трьох складових права власності: володіння, користування та розпорядження. Володіння та розпорядження – це форми контролю, а ось ознака користування викликає багато дискусійних моментів у обліковців. Правомічність

користування представляє собою законну можливість вилучення корисних властивостей з об'єкта для задоволення певних потреб власника або ж інших осіб (оскільки право користування може належати як власнику, так і іншим особам, які уклали з власником об'єкта правовий документ на користування).

Часто обліковці визнають об'єкти права інтелектуальної власності взяті у тимчасове користування нематеріальними активами, обґрунтовуючи свою думку тим, що у них є можливість вилучення корисних властивостей з об'єкта. Але, на думку автора, така можливість чимось нагадує можливість отримання майбутніх економічних вигод, яке, як ми знаємо, далеко не завжди мають ймовірність бути отриманими підприємством. До цієї точки зору схилиються і Стандарти Російською Федерації, відповідно до яких об'єктом обліку можуть бути лише включні права на об'єкти інтелектуальної власності. Витрати ж на придбання невиключних прав (прав користування) відносяться до складу поточних витрат.

Положення МСБО 38 дає зрозуміти, що об'єктом є нематеріальні ресурси, контрольовані підприємством на основі виключного права. Українські обліковці повинні враховувати Міжнародні та національні стандарти обліку, котрі зазначають, що нематеріальний актив слід визнавати, якщо є ймовірність надходження до суб'єкта господарювання майбутніх економічних вигод, які відносяться до активу, і якщо можна достовірно визначити собівартість активу.

Висновки і перспективи подальших розробок. З розвитком і зростанням значення об'єктів інтелектуальної власності виникла потреба відображати їх вартість в бухгалтерському обліку. Але таке відображення ускладнюється, оскільки теорія не встигає за потребами практики і поступово виникає все більше і більше суперечностей щодо облікового відображення об'єктів права інтелектуальної власності у складі активів підприємства. Обліковці мають справу з недосконалим законодавчим регулюванням інституту інтелектуальної власності, з розбіжностями вимог міжнародних та національних стандартів обліку. Усе це призводить до необхідності глибокого та складного аналізу сутності кожного об'єкта права інтелектуальної власності з врахуванням його правової і економічної складової.

Список використаної літератури

1. Хендриксен Э. С. Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда [под ред. проф. Я. В. Соколова]. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 576 с.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
3. Зайківський О. Ідентифікація нематеріальних активів – базис їх бухгалтерського обліку / О. Зайківський, В. Комаров // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 5. – С. 13–19.
4. Постанова КМ України «Про затвердження Національного стандарту № 4 «Оцінка майнових прав інтелектуальної власності» № 1185 від 03.10.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.
5. Лист Міністерства фінансів України Щодо оприбуткування нематеріальних активів № 31-34000-10-10/7377 від 11.04.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.
6. Юскаєв В. Б. Інтелектуальна власність: [навч. посіб.] / В. Б. Юскаєв. – Суми: Видавництво СумДУ, 2010. – 148 с.
7. Киришун О. Нематеріальні активи: коли капіталізуємо, а коли списуємо на витрати / О. Киришун // Інфор.-аналіт. центр «ЛІГА». – Консалтингова компанія «ЕКСПЕРТ», 2007. – 117 с.

Прийнято до друку 20.02.2012

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РЕЦЕСІЇ УКРАЇНИ.

Досліджено формування та раціональність використання фінансових ресурсів на підприємствах. Визначено необхідність розрахунку фінансового левериджу і рентабельності власного капіталу з метою збільшення його обсягу. Розглянуто приклади ефективного управління фінансовими ресурсами та рекомендовано підтримувати оптимальне співвідношення між позиковим і власним капіталом, використовувати позитивний ефект фінансового левериджу оптимізації структури капіталу та забезпечення фінансової стійкості в умовах жорсткої конкуренції.

The formation and efficiency of financial resources employment in businesses are studied. The need to calculate financial leverage and return on equity to increase own capital growth is determined. Some examples of efficient control over financial resources are considered and it is recommended to support optimum value for borrowed and own capital structure optimization and to guarantee financial stability in the face of stiff competition.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сучасному етапі розвитку економіки України важливою є проблема, пов'язана з пошуком методів ефективного управління фінансовими ресурсами. Ця проблема загострюється в умовах жорсткої ринкової конкуренції. Для раціонального залучення та використання фінансів і збільшення власних фінансових ресурсів необхідно забезпечити добре організоване управління ними. Саме від ефективного використання фінансових ресурсів залежить платоспроможність, ліквідність та фінансова стійкість підприємств. Отже, актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю внесення змін у систему управління фінансовими ресурсами з метою формування його ефективного механізму.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження економічної природи формування та використання фінансових ресурсів проводили видатні класики економічної теорії: К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, Ф. Кене. Значний внесок у розробку проблем управління фінансовими ресурсами зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Авраменко, І. Бланк, Є. Брігхем, В. Ковальов, Г. Кірейцев, В. Орлова, А. Поддєрьогін, Є. Стоянова, А. Шеремет, О. Шевцова та інші. У працях вказаних авторів показано, що трансформаційні процеси, які відбулися у вітчизняній економіці, позначилися на механізмі формування фінансових ресурсів, що обумовило доцільність наукового аналізу і теоретичного обґрунтування нових питань, пов'язаних з управлінням фінансовими ресурсами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відомо, що ресурси підприємства є необхідною умовою функціонування підприємства та здійснення процесу розширеного відтворення на всіх його стадіях і у всіх формах. Загальною проблемою для підприємств є постійна нестача власних фінансових ресурсів.

Нині важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить пайовим та іншим внескам фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузевих структур, зменшуються обсяги бюджетних субсидій від органів державної влади і одночасно зростає значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позичкових коштів у формуванні

фінансових ресурсів підприємств [1, с.62]. За таких умов постає завдання здійснення аналізу використання фінансових ресурсів і виявлення негативних підходів у процесі управління.

Постановка завдання. Метою дослідження є пошук сучасних методів управління фінансовими ресурсами як у процесі їх залучення, так і використання з метою внесення змін у формування ефективного механізму управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі В. В. Бабіченко подано таке визначення фінансових ресурсів: «Фінансові ресурси підприємств і держави представляють собою грошовий вираз створюваних у процесі виробництва матеріальних засобів у частині, яку економічно правомірно направляти на заміщення вибуття і капітальний ремонт основних фондів, забезпечення розширеного відтворення і задоволення суспільних потреб» [2, с.112]. Бачимо, що основним джерелом фінансових ресурсів є створений національний дохід, а значить, вони представляють собою частину національного доходу. Однак загальноприйнятим є те, що фінансові ресурси виступають також у формі амортизації, це ж саме стосується і виручки від реалізації вибулих основних фондів, яка поступає в розпорядження підприємств і т.ін. Крім того, необхідно враховувати, що фінансові ресурси представляють не тільки частину створеного протягом року національного доходу, а й національний дохід минулих років. Останнє належить, зокрема, до перехідних залишків фінансових резервів та оборотних коштів на початок року.

Для окремих підприємств фінансові ресурси – це власні або позичені кошти, які є на підприємстві, тобто всі активи підприємства: необоротні й оборотні. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, мобілізовані кошти на фінансовому ринку (рис. 1).

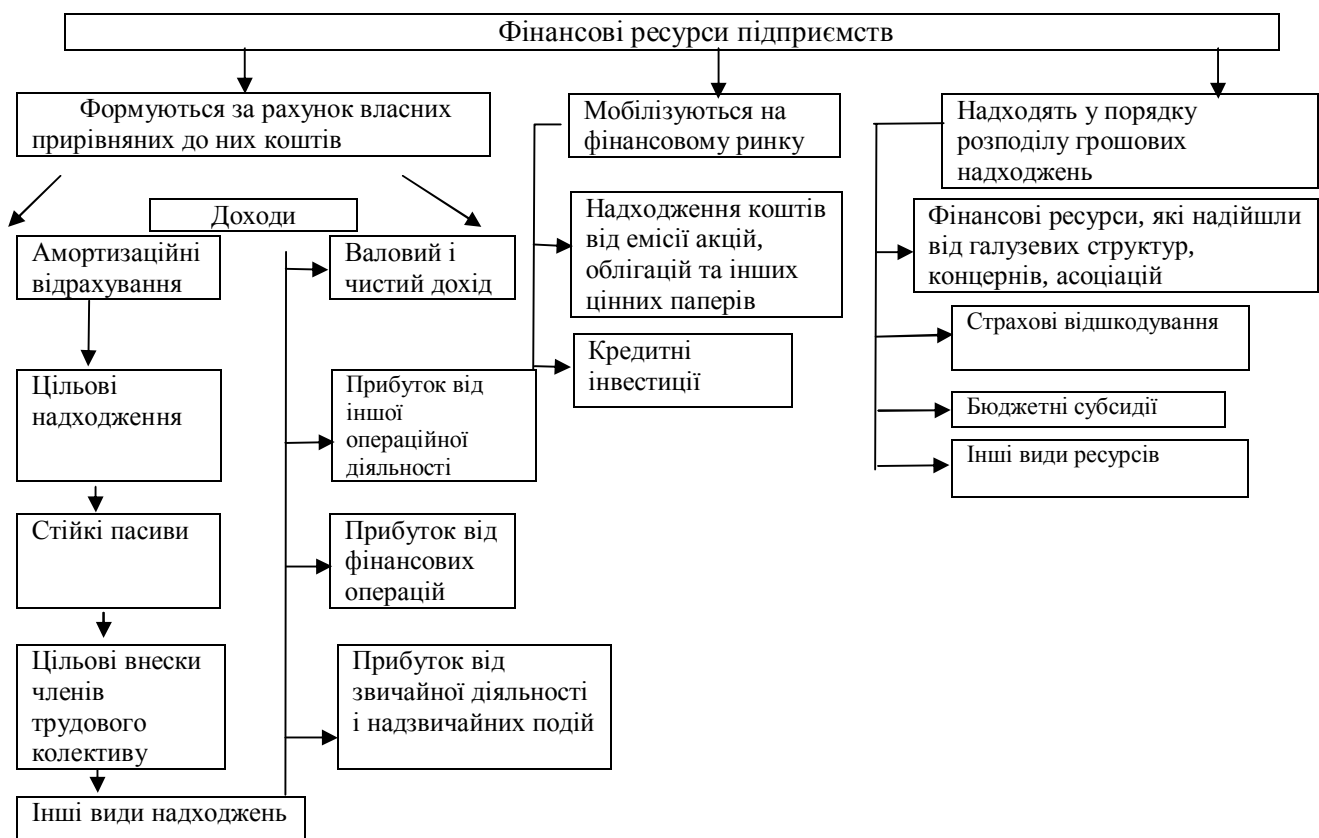


Рис. 1. Формування фінансових ресурсів підприємства [3, с.30]

На формування й використання фінансових ресурсів підприємств впливають різноманітні чинники, які у відношенні до суб'єктів підприємницької діяльності, доцільно поділяти на внутрішні (несистематичні), які пов'язані безпосередньо з діяльністю окремого підприємства, та зовнішні (систематичні), що не пов'язані безпосередньо з діяльністю підприємства, але впливають на неї.

До внутрішніх чинників можна віднести:

- рівень досконалості фінансової структури підприємства (деталізація фінансових завдань);
- якість організації управління фінансовими ресурсами;
- налагодження роботи з посередницькими організаціями;
- забезпечення зв'язку збутової стратегії із виробничою;
- позиціонування, вибір сегментів ринку згідно з виробничими можливостями;
- моніторинг існуючого ринку продукції;
- якість фінансового, управлінського та податкового обліку;
- здійснення цінової політики, виходячи із затрат на виробництво, пошук шляхів їх зниження, аналіз цін конкурентів;
- загальна оцінка ефективності функціонування виробництва та узгодження її із фінансовим планом підприємства;
- визначення критеріїв відповідності кваліфікації персоналу займаним посадам (згідно з організаційною структурою) й делегуванню повноважень та межі відповідальності.

До зовнішніх чинників слід віднести:

- інфляцію;
- зростання цін на ресурси;
- зміну політичного курсу влади;
- нововведення в правове поле;
- рівень розвитку фінансового ринку;
- стан економіки в цілому.

Усі вище перераховані чинники мають вплив на формування й використання фінансових ресурсів через регулювання структури та потужності різноманітних фінансових джерел. Так, наприклад, зменшення собівартості продукції, за умов стабільності інших факторів виробництва та реалізації, призведе до збільшення прибутку підприємства і, як наслідок, до збільшення обсягу його фінансових ресурсів [4, с.87].

У процесі діяльності підприємство повинно вибрати оптимальні варіанти збільшення капіталу як за рахунок зовнішніх, так і внутрішніх фінансових ресурсів. При управлінні фінансами необхідно з'ясувати:

- яку частину прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства після сплати податків, спрямувати на розвиток виробництва, технічне переоснащення, а яку — у фонд споживання;
- як використати кошти — на будівництво нового цеху чи придбання акцій іншого підприємства;
- куди вкласти кошти — придбати понад мінімальні потреби виробництва запаси дефіцитних матеріалів чи купувати їх у міру потреби;
- збільшити статутний фонд за рахунок додаткової емісії акцій чи звернутися за кредитом до комерційного банку.

Правильне розпорядження фінансовими ресурсами само по собі є важливим чинником забезпечення ефективності розв'язання економічних і соціальних завдань підприємства.

Певні висновки щодо ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, а отже, і ефективності його фінансової діяльності, можна робити шляхом порівняння досягнутого результату від господарської діяльності та отримання прибутку, порівнюючи з

обсягом використаних фінансових ресурсів, що були в розпорядженні підприємства у відповідний період минулого року.

Власні ресурси відіграють основну роль в організації кругообігу фондів, оскільки підприємства, які працюють на основі комерційного розрахунку і мають певну майнову та оперативну самостійність відповідають за прийняті рішення, які дозволяють працювати рентабельно.

Не менш важливим джерелом поповнення власних фінансових ресурсів є амортизація. Однак, у сучасних умовах господарювання, вона втратила реальну можливість впливати на підвищення результатів господарської діяльності підприємницьких структур через відсутність чіткої амортизаційної політики в державі, яка не сприяє накопиченню достатніх коштів для повного відтворення основних виробничих фондів. Амортизація відображає лише ступінь зносу основних фондів. Кошти амортизаційного фонду за цільовим призначенням використовується лише підприємствами державної форми власності.

Підприємства недержавних форм власності здійснюють відтворення основних засобів за рахунок прибутку, що залишається в їх розпорядженні після сплати обов'язкових платежів [5, с.149]. Усе це змушує підприємства виявляти ініціативу та винахідливість, нести відповідальність за формування фінансових ресурсів, бо саме від величини фінансових ресурсів, залежить зростання виробництва та соціально-економічний розвиток підприємства. Виходячи з викладеного видно, що для забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами необхідно постійно шукати раціональні джерела їх залучення.

Вибір того чи іншого варіанта залучення позикових коштів може бути привабливим лише за умови підтримання нормальної кредитної політики, врахуванні переваг та мінусів. Так, використання позикового капіталу в багатьох випадках має свої переваги, оскільки заборгованість вигідна в період підвищення темпів інфляції, а плата за користуванням позиковим капіталом відноситься до валових витрат і не оподатковується. Разом з тим, із збільшенням частки позикових коштів у структурі авансового капіталу збільшується сума платежів з фіксованими строками і зростає ймовірність неспроможності сплати процентів та основної суми боргу, що призводить до збільшення фінансового ризику [5, с.157]. Тому необхідно робити розрахунки допустимої частки позикових коштів і фінансового левериджу.

Саме знання механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано управляти вартістю і структурою капіталу підприємства.

Оптимальну структуру капіталу, тобто співвідношення між позиковими коштами і власним капіталом, можна визначити, користуючись ефектом фінансового важеля. Рентабельність власних коштів (фінансовий важіль) розраховується за формулою:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{СПП}) * (\text{КВР}_a - \text{ПК}) * \text{ЗК} / \text{ВК}, \quad (1)$$

де ЕФЛ — ефект фінансового левериджу, який полягає у прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу, %;

- СПП — ставка податку на прибуток, що виражена десятковим дробом;
- КВР_a — коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;
- ПК — середній розмір процентів за кредит, що сплачує підприємство за використання позикового капіталу, %;
- ЗК — середня сума позиченого капіталу, що використовується підприємством;
- ВК — середня сума власного капіталу [6, с.142].

Якщо підприємство у своїх інвестиціях використовує як власні, так і позикові кошти, то рентабельність інвестування власних коштів може бути збільшена. Підвищення рентабельності власних коштів називають ефектом фінансового левериджу,

тобто фінансовий леверидж характеризує ефективність використання позикових коштів, що впливає на рівень рентабельності власного капіталу. Слід зазначити, що фінансовий леверидж може бути ефективним у період підйомів і принести збитки у період спадів.

Для з'ясування стану платоспроможності підприємствам необхідно розраховувати і такий показник, як диференціал фінансового левериджу (КВРа – ПК), який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром процента за кредит.

Диференціал левериджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левериджу. Чим більше позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим кращий буде його ефект. У зв'язку з високою динамічністю цього показника він потребує постійного моніторингу в процесі управління фінансовим левериджем. Цей динамізм обумовлений діяльністю деяких факторів.

По-перше, в період погіршення кон'юнктури фінансового ринку вартість позикових коштів може різко вирости і перевищити рівень валового прибутку, який створюється активами підприємства.

По-друге, зниження фінансової стійкості підприємства через великий обсяг капіталу, що використовується підприємством, призводить до збільшення ризику його банкрутства, а це змушує кредиторів підвищувати рівень ставки процента за кредит, враховуючи в ній премії за додатковий фінансовий ризик. При певному рівні диференціал фінансового левериджу може дорівнювати нулю, тому що використання позикового капіталу не призведе до приросту рентабельності власного капіталу, а навпаки, рентабельність власного капіталу знизиться, оскільки частина чистого прибутку, що створюється власним капіталом, буде йти на обслуговування позиченого капіталу за високими ставками процента.

По-третє, в період погіршення кон'юнктури товарного ринку зменшується обсяг реалізації продукції, тобто зменшується і розмір валового прибутку підприємства від операційної діяльності. У таких умовах від'ємна величина диференціала фінансового левериджу формується навіть при незмінних ставках за кредит за рахунок зниження коефіцієнта валової рентабельності активів [7, с.130].

Таким чином, необхідно своєчасно здійснювати розрахунки вартості позикових коштів для того, щоб використання підприємством позиченого капіталу не призвело до негативного (від'ємного) ефекту.

Слід зазначити, що фінансовий леверидж, як показник переваги рентабельності власного капіталу над рентабельністю всіх активів, зараз майже не застосовується через дуже нестабільну і мало гнучку кредитну політику. Недоступність для більшості приватних підприємств банківських кредитів і зростання відсотків за кредит, а також відсутність привабливих кредитних взаємовідносин між самими суб'єктами господарювання (наприклад, покупці кредитів не вважають за потрібне платити відсотки за наданими їм відстрочками) зводять нанівець зацікавленість показником фінансового левериджу.

У сучасних умовах набагато вигідніше використовувати власні фінансові ресурси, ніж вдаватися до позик. Висока питома вага позикових коштів підвищує ризик банкрутства, тому не слід занадто використовувати можливості залучення позикових коштів без особливої необхідності.

З викладеного видно, що завдання фінансового менеджера — стежити за оптимальним співвідношенням між позиковим і власним капіталом, що дозволить підтримувати кредитну репутацію підприємства і використовувати позитивний ефект фінансового левериджу [8, с.222].

Висновки і перспективи подальших розробок. Для покращення формування та використання фінансових ресурсів доцільно:

1. Приділяти особливу увагу оптимізації структури капіталу шляхом управління величиною ефекту фінансового левериджу. Це передбачає визначення рентабельності власного капіталу при різних значеннях фінансового важеля. Найбільш оптимальним буде таке співвідношення власного та позикового капіталу, за якого приріст чистої рентабельності власного капіталу та ефект фінансового левериджу будуть мати найбільше значення.
2. Оптимізувати структуру за критерієм мінімальної його вартості. Такий процес оптимізації полягає у попередній оцінці власного та позикового капіталу при різних варіантах його залучення та розрахунок середньозваженої вартості капіталу за обраними варіантами.
3. Впроваджувати заходи щодо вирівнювання та оптимізації вихідного грошового потоку та зростання обсягу чистого грошового потоку. Особливо слід враховувати поділ грошових потоків за видами діяльності. При здійсненні управління грошовими потоками на підприємстві важливим є розробка заходів стимулювання збільшення чистого грошового потоку від кожного з видів діяльності. До таких заходів належать: розширення асортименту продукції; продаж або здача в оренду необоротних активів; оптимізація джерел формування капіталу підприємства; залучення зовнішніх джерел короткострокового фінансування; реструктуризація дебіторської заборгованості в фінансовий інструмент; вживання інших заходів щодо стимулювання збуту власної продукції, оптимізації дивідендної політики; скорочення витрат на підприємстві, відстрочки платежів за зобов'язаннями; використання знижок постачальників, перегляд програм інвестицій тощо.
4. З'єднати стратегічне мислення з конкретним планом дій на плановий період, впроваджувати сучасні підходи формування й використання фінансових ресурсів. Саме таке поєднання дозволить підприємству досягти довгострокових позитивних результатів і мати стійке фінансове забезпечення.

Список використаної літератури

1. Глазунов М. И. Оценка финансовой устойчивости коммерческой организации на основе данных бухгалтерского баланса / М. И. Глазунов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 21. – С. 58–65.
2. Бабіченко В. В. Розроблення прогностного балансового звіту підприємства / В. В. Бабіченко // Фінанси підприємств. – 2007. – №11. – С. 110–117.
3. Фінансові ресурси підприємств та їх класифікація: зб. наук. праць / наук. ред. Л. І. Катан. – Острог: в-во НаУ «Острозька академія», 2006. – 184 с.
4. Герасименко Р. А. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних товариств / Р. А. Герасименко // Фінанси України. – 2006. – С. 82–89.
5. Анализ финансовой отчетности: [учебн.] / под ред. М. А. Бахрушиной и Н. С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2009. – 367 с.
6. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш, Р. Найт. – СПб.: Питер. – 2004. – 166 с.
7. Бланк И. А. Управление формированием капитала / И. А. Бланк – К.: Ника-Центр, 2008. – 510 с.
8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [підруч.] / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, С. О. Булгакова, А. П. Куліш [6 вид., перероб. та доп.]. – К.: КЕНУ, 2006. – 552 с.

ОРГАНІЗУВАННЯ ВЗАЄМОДІЇ У СИСТЕМІ «ПІДПРИЄМСТВО-ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА СЛУЖБА»

У статті запропоновано основні елементи організаційного забезпечення взаємодії у системі «підприємство-державна податкова служба». Розроблено принципи організування співпраці підприємства з податковими органами. Запропоновано модель оцінювання доцільності створення підрозділу управління взаємодією підприємства з податковими органами.

It is proposed the main elements of organizational providing of cooperation in the system «enterprises-state tax services». It is elaborated the principals of organization of cooperation enterprises with state tax services. Also author proposes the model of evaluation the process of creation of the department for management of enterprise cooperation with state tax services.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Взаємодія між підприємствами та державною податковою службою України (ДПСУ) є необхідною умовою заради спільного добробуту та ефективної діяльності кожного із суб'єктів такої взаємодії. Однак, як показують дослідження, виникає низка суб'єктивних (опортуністична поведінка підприємців, неефективне керівництво ДПС, бюрократія тощо) та об'єктивних (бар'єри, ризики, невизначеність, інформаційна асиметричність тощо) чинників, що перешкоджають розвитку результативних відносин між підприємствами та ДПС.

Налагодження взаємодії у системі «підприємство-ДПС» повинно відбуватися шляхом удосконалення організування такої взаємодії, як на підприємстві, так і у діяльності ДПС. При цьому організування повинно реалізуватися із врахуванням високого рівня динамічності самого середовища взаємодії підприємства та ДПС, оскільки протягом декількох місяців з прийняття нового податкового кодексу України до нього було внесено близько сотні поправок та доповнень. Відбуваються зміни в інших нормативно-правових актах, які впливають на взаємодію між підприємствами та ДПС (господарський кодекс, трудовий кодекс тощо), реформи в різних сферах життєдіяльності суспільства (адміністративна реформа, пенсійна реформа тощо).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам взаємодії підприємств та ДПСУ присвячено праці таких вітчизняних та іноземних науковців: Е. Анкінсона [1, с.1–223], П. К. Бечко [2, с.1–368], М. Д. Білика, І. А. Золотко [3, с.1–192], А. Веткіна, В. Вишневського [4, с.1–228], О. Гарченка, Ю. Б. Іванова, Г. Мінцберга [5, с.1–688], О. В. Олійника [6, 1–368], С. І. Юрій, І. М. Таранов [7, с.14–18], О. В. Поколюдної, С. В. Солодихіна. Дослідження зарубіжних науковців присвячені проблемам взаємодії підприємств із податковими органами їхніх країн, які налагоджуються та розвиваються за іншого законодавства, ринкових відносин, менталітету державних службовців та досвіду діяльності керівників підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняні ж науковці розглядають лише окремі аспекти співпраці між підприємством та ДПСУ. У їхніх працях відсутній системний підхід до взаємодії підприємств та податкових органів країни в різних економічних та соціально-політичних ситуаціях. Також в працях вітчизняних та іноземних науковців не розглядаються основні бар'єри розвитку взаємовідносин між підприємством та ДПСУ. Відсутні праці щодо організаційного забезпечення взаємодії у системі «підприємство-ДПС».

Постановка завдання. Мета статті – розробка основних елементів організаційного забезпечення процесу взаємодії підприємств із ДПС та пропозиція моделі оцінювання

доцільності створення автономного підрозділу на підприємстві, який би формував та розвивав взаємовідносини у системі «підприємство-ДПС».

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до проведених досліджень, основні функції взаємодії підприємств із ДПС були покладені на бухгалтерів підприємств, керівника та його заступників. Однак, завдання найчастіше не були чітко визначеними і на підприємствах таких, як ВАТ «Комунпостач», СП «Фукс мастила Україна», ТОВ «Робітня», Стрийське відділення УМБР «Укргазспецбудмонтаж» та інші, не було систематичності у їх виконанні. Більшість із них виконувалися інтуїтивно та з мінімально-задовільним рівнем ефективності. Тому необхідно чітко структурувати цілі, завдання та заходи на різних рівнях управління, визначити основні функції у взаємодії між підприємством та ДПС, а також визначити способи співпраці між підрозділами підприємства з метою забезпечення високого рівня ефективності. Основні елементи існуючих організаційних структур управління взаємодії підприємства із ДПС [3, с.50–70], а також запропонованої системи такої взаємодії наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Елементи запропонованої та існуючих організаційних структур управління взаємодією підприємств з ДПС

Існуючі системи взаємодії підприємства та ДПС	Запропонована системи взаємодії підприємства та ДПС
Фрагментарна система управління взаємодією підприємства з ДПС	Інтегрована та узгоджена система управління взаємодією підприємства та ДПС
Епізодичне управління взаємодією підприємства з ДПС	Неперервне управління взаємодією підприємства з ДПС
Інтуїтивні заходи та методи взаємодії підприємства з ДПС	Рациональні та інтуїтивні заходи та методи взаємодії підприємства з ДПС
Використання фінансових показників для оцінювання ефективності взаємодії підприємства з ДПС	Використання якісних та кількісних показників для оцінювання ефективності взаємодії підприємства з ДПС
Відсутність чітких виокремлених функцій управління взаємодією підприємства з ДПС	Розподіл рівнів управління та функцій з облікування податків та взаємодії із ДПС

Епізодичне або фрагментарне управління взаємодією не дасть змоги для підприємства реалізувати усі можливості, які існують у зовнішньому середовищі та у співпраці підприємства із ДПС. Тому доцільно поступово використовувати загальні функції управління для реалізації часткової функції управління взаємодією у системі «підприємство-ДПС».

При організуванні роботи підприємства із ДПС слід виробити чіткі принципи, яких необхідно дотримуватися. Провівши аналіз практичної діяльності підприємств та ДПС, сформовано такі принципи організування взаємодії між підприємством та ДПС [7, с.15–16]:

- узгодження та систематизація процесу управління взаємодією підприємства та ДПС зі стратегією підприємства, його організаційною структурою та корпоративною культурою;
- керівник підприємства, який відповідає за взаємодію між підприємством та ДПС, повинен мати безпосередній комунікаційний канал із керівництвом підприємства, оскільки середовище взаємодії характеризується високим рівнем динамічності і прийняттям правильного управлінського рішення, ця сфера також потребує додаткових консультацій та узгоджень із керівниками підприємства без зайвих зволікань;
- топ-менеджмент підприємства повинен володіти найновішою інформацією щодо реалізації стратегії та тактики взаємодії підприємства із ДПС, тобто слід ввести систему періодичних звітів та термінових доповідних записок у випадку необхідності істотних змін у обраних стратегії та тактиці взаємодії;
- постійний моніторинг змін у податковому законодавстві та взаємний обмін інформацією між фахівцями підприємства, відповідальними за цілі та завдання, на які безпосередньо чи опосередковано впливають такі зміни;

- організаційна структура, також, як і тактика та стратегія, повинна бути сформована таким чином, щоб упереджати негативні наслідки взаємодії підприємства із ДПС або максимально знижувати їхній рівень;
- функції облікування, сплати податків та взаємодії із ДПС повинні бути чітко розмежованими, а керівник підприємства, який відповідальний за взаємодію з ДПС, не повинен сам визначати ключові заходи у межах такої взаємодії, оскільки вона впливає на діяльність усього підприємства;
- функціональна автономія щодо управління взаємодією підприємства із ДПС від дій чи бездіяльності інших структурно-функціональних підрозділів підприємства.

Усі функції управління взаємодією між підприємством та ДПС слід поділити на стратегічний та оперативний рівні, незалежно від обраної стратегії та тактики. Особлива необхідність у виокремленні керівниками підприємства стратегічного рівня взаємодії підприємства з ДПС набуває при використанні стратегії лобіювання, ухилення від сплати податків та комбінованої стратегії за умови, що в ній чільне місце посідає одна з виділених перших двох стратегій. Таким чином, вдасться чітко розмежувати два основних види функцій управління взаємодією між підприємством та ДПС (стратегічна та операційна), а також облікування та сплата податків та зборів підприємством відповідно до обраної стратегії. Форма обліку та спосіб сплати податків, адміністрування податків на підприємстві визначатиметься обраною стратегією взаємодії між підприємством та ДПС.

Розмежування стратегії та тактики дає змогу визначити не тільки стратегічні та тактичні функції у діяльності підприємства, а також поділити чітко посередників, яких необхідно залучати для реалізації стратегічних або тактичних цілей підприємства у взаємодії з ДПС (рис. 1).



Рис. 1. Стратегічний та тактичний організаційні рівні управління при взаємодії у системі «підприємство-ДПС»

Потрібно зазначити, що обласні державні податкові адміністрації (ДПА) також виконують низку тактичних функцій. Аналіз діяльності ДПС показав, що для подальшого успішного розвитку доцільно значну частину стратегічних функцій передати обласним ДПА. Сьогодні стратегічні функції обласні ДПА виконують щодо адміністрування місцевих податків та зборів.

Формування організаційної структури управління у системі «підприємство-ДПС», відповідної ідентифікованим умовам та обставинам дає змогу усю систему менеджменту підприємства узгодити із наявним потенціалом та умовами зовнішнього середовища.

Організаційне забезпечення взаємодії у системі «підприємство-ДПС» відрізняється в залежності від величини підприємства. Малі підприємства найчастіше мають використовувати стратегію адаптації або взаємодіяти через посередників (найчастіше громадські асоціації та інші види об'єднань). Для формалізації організаційного забезпечення та підвищення ефективності взаємодії між підприємством та ДПС обов'язки з такої співпраці будуть покладатися на керівників підрозділів, які найчастіше співпрацюють з ДПС (головний бухгалтер, аудитор, начальник відділу планування тощо). Керівники цих підрозділів найчастіше будуть виконувати тактичні дії, а стратегічні рішення мають прийматися керівником підприємства або одним з його заступників (наприклад, головний бухгалтер), інші стратегічні заходи реалізуються за допомогою залучення посередників. Створення відокремленого підрозділу, який би відповідав за співпрацю з ДПС, є економічно не вигідним та нерезультативним.

Середні та великі підприємства можуть формувати окремий структурний підрозділ, який буде керувати взаємодією з ДПС або ввести посаду менеджера, відповідального за такий вид роботи. Виходячи із функцій та завдань такого підрозділу та враховуючи інші можливі функції, які він виконуватиме у співпраці із суб'єктами ринку, найкращою назвою для такого підрозділу є відділ фінансово-економічної безпеки підприємства. Такий відділ буде відокремленим структурним підрозділом, на який покладатимуться функції та завдання налагодження довготермінової взаємовигідної співпраці підприємства з ДПС. Для забезпечення високого рівня ефективності діяльності відділу фінансово-економічної безпеки, його необхідно забезпечити ресурсною автономією. Керівник відділу фінансово-економічної безпеки повинен володіти достатніми повноваженнями, а отже і статусом, щоб гарантувати автономію від інших керівників підприємства.

Прикладне розроблення організаційної структури управління із врахуванням підрозділу фінансово-економічної безпеки доцільно зобразити для ДП ВАТ «Концерн-електрон» завод телевізійної техніки «Електрон». Дослідження організаційної структури управління заводу показало, що саму структуру сформовано з управлінських блоків, які об'єднують окремі функціонально-орієнтовані підрозділи, на які покладено певні виробничо-господарські функції та зобов'язання.

Виходячи із поставленого завдання, пропонується в організаційній структурі управління сформувати підрозділ з управління фінансово-економічною безпекою, який забезпечить безпеку діяльності підприємства за різними напрямками, у тому числі, і за налагодження ефективної співпраці із ДПС. Виходячи із існуючої організаційної структури управління, доцільно такий підрозділ підпорядкувати заступнику голови правління з питань економічної безпеки та кадрів (директору з економічної безпеки та кадрів). Тобто підрозділ буде входити до складу управління економічною безпекою та кадрами, до якого ще входять такі підрозділи: бухгалтерія, відділ кадрів, відділ захисту інформації, відділ безпеки, юридичний відділ. Запропоновану організаційну структуру управління ЗТТ «Електрон» наведено на рис. 2.

Можливий і такий варіант, коли відповідний відділ створюється на рівні усього ВАТ «Концерн-електрон», а на рівні підприємств призначаються відповідальні особи за зв'язки із ДПС, або створюються відповідні посади. Новостворений підрозділ на рівні ВАТ «Концерн-електрон» та призначених менеджерів на рівні підприємств, що входять до концерну, потрібно пов'язати функціональними обов'язками.



Рис. 2. Запропонована організаційна структура управління із врахуванням новоствореного підрозділу для взаємодії із ДПС

Основними завданнями відділу фінансово-економічної безпеки у сфері управління взаємовідносинами підприємства з ДПС будуть такі:

- визначення перспективних цілей і завдань управління взаємовідносинами підприємства з ДПС;
- вибір стратегії та тактики взаємодії підприємства з ДПС;
- аналіз середовища та оточення підприємства для розроблення стратегічних альтернатив взаємодії підприємства з ДПС;
- узгодження стратегії та тактики взаємодії підприємства та ДПС з корпоративною та діловою стратегіями підприємства;
- реалізація функцій управління комплексною системою забезпечення фінансово-економічної безпеки шляхом здійснення переважно евристичних та адміністраторських праць;
- прийняття тактичних і стратегічних рішень щодо забезпечення взаємодії підприємства з ДПС;
- координування діяльності функціональних підрозділів підприємства, установи, організації щодо протидії реальним та потенційним загрозам і ризикам у сфері співпраці з ДПС;
- розроблення ефективного механізму управління взаємодією підприємства та ДПС з метою забезпечення фінансово-економічної безпеки;
- впровадження інновацій та науково-технічних розробок для забезпечення розвитку взаємодії між підприємством та ДПС;
- адміністрування податків, підготовка та надання необхідної фінансової звітності в ДПС;
- лобювання власних інтересів за допомогою різних способів та форм;
- активний вплив на формування та зміну законодавства у сфері оподаткування тощо.

Для виконання встановлених цілей та завдань відділу фінансово-економічної безпеки пропонується:

- формувати рекомендації та пропозиції керівникам підприємства щодо способу взаємодії з ДПС, організування фінансового та матеріального забезпечення для адекватної взаємодії;

- використовувати правові та адекватні способи обліку та сплати податків;
- ведення бази даних з нормативно-правових актів, які регулюють процес обліку, сплати податків та подання податкової звітності.

Для обґрунтування доцільності формування відособленого підрозділу або призначення менеджера, відповідального за взаємодію з ДПС, слід поррахувати усі можливі витрати. За оцінками експертів сучасні великі підприємства витрачають на адміністрування податків від 0,5% до 2% від загальної суми сплачених податків. Це залежить від виду підприємства, видів податків, які воно сплачує, а також організаційно-управлінської ефективності самого підприємства. Отже, для визначення доцільності створення відділу фінансово-економічної безпеки можна використовувати формулу:

$$\begin{cases} V_{a0} + S_{p0} \geq V_{sp} + V_{pf} + S_{p2} \\ V_{a1} + V_{au} + V_{aup} + S_{p1} \geq V_{sp} + V_{pf} + S_{p2} \end{cases} \quad (1)$$

де V_{a0} – витрати на адміністрування податків підприємства до створення відділу фінансово-економічної безпеки;

S_{p0} – обсяг сплачених податків та зборів до створення відділу фінансово-економічної безпеки та використання аутсорсингу;

V_{sp} – витрати на організування відділу фінансово-економічної безпеки підприємства;

V_{pf} – поточні витрати на функціонування відділу фінансово-економічної безпеки (в тому числі і витрати на адміністрування податків);

V_{a1} – витрати на адміністрування податків після залучення аутсорсингової компанії;

S_{p1} – обсяг сплачених податків та зборів після використання аутсорсингу;

S_{p2} – обсяг сплачених податків та зборів після створення відділу фінансово-економічної безпеки;

V_{au} – витрати на укладання угоди аутсорсингу та передавання аутсорсинговій компанії функцій з адміністрування податків та реалізації стратегії взаємодії;

V_{aup} – поточні платежі за аутсорсингові послуги у сфері оподаткування.

Доцільно додати умови для використання цієї формули:

- 1) при зміні способу адміністрування податку (залучені аутсорсингової компанії або створенні спеціального підрозділу) стратегія взаємодії не змінюватиметься на кардинально іншу;
- 2) протягом аналізованого періоду не змінювались нормативно-правові акти, які визначають величину та спосіб сплати податків та зборів для підприємства.

Далі спробуємо поррахувати економічну доцільність створення підрозділу фінансово-економічної безпеки безпосередньо на підприємствах. Детальний приклад наведемо для підприємства ВАТ «Луцьк Фудз». Це підприємство – відомий український виробник бакалійної продукції, передове підприємство, що активно розвивається, спеціалізується на виробництві високоякісних продуктів харчування, а саме: томатних соусів, паст, аджик, кетчупів, майонезів, натуральних і столових оцтів та мінеральних вод. Сплачений обсяг податків та зборів підприємства ВАТ «Луцьк-Фудз» протягом 2010 року становив 17634 тис. грн. Витрати на адміністрування податків та зборів дорівнювали 168 тис. грн.

Одноразові витрати на створення відділу, закупівлю офісної техніки, необхідного комп'ютерного забезпечення, меблів та інших витрат становитимуть близько 80 тис. грн. Необхідно припустити також, що всі одноразові витрати на формування відділу фінансово-економічної безпеки потрібно покрити протягом першого року його функціонування. Поточні витрати для підприємства полягають у залученні двох працівників та забезпеченні їхньої роботи, оскільки обсяг роботи із адміністрування податків можуть виконати саме 2 працівника. Отже, поточні витрати становитимуть 230 тис. грн. Підставивши дані у першу формулу запропонованої системи нерівностей, знайдемо рівень граничного розміру зміни обсягу сплати податків для того, щоб створення відділу було економічно обґрунтованим:

$$S_{p2} = 17634 + 168 - 80 - 230 = 17492 \text{ грн.}$$

За умови фіксованого доходу та прибутку обсяги сплачених податків та зборів підприємства повинні становити 17492 грн., тобто вони зменшаться на $\Delta S_{pt} = (S_{p1} - S_{p2}) / S_{p2} * 100\% = 0,81\%$ від сплаченої суми податків та зборів у 2010 році.

Застосовувавши розрахунки для інших підприємств, обравши базовий 2010 рік, отримано результати, які наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати розрахунку економічної доцільності формування відділу фінансово-економічної безпеки шляхом зміни у сплаті податків та зборів

Підприємство	Обсяг сплачених податків у 2010 році, тис. грн.	Необхідний обсяг зміни сплати податків та зборів, %
ПАТ «Луцьк-Фудз»	17634	0,81
ПАТ «Ковельмолоко»	32359	1,13
ПАТ «Гнідавський цукровий завод»	37667	1,02
ПАТ «Волиньхарчопром»	72,6	2,19
ПАТ «Володимир-Волинський хлібозавод»	2316	1,86

Виявлено, що за фіксованого рівня доходу обсяг зміни сплачених податків та зборів повинен змінитися від 0,81% до 2,19%. Тому остаточне рішення про доцільність та економічну вигідність впровадження підрозділу, який би взаємодіяв з ДПС, повинно приймати керівництво підприємства, враховуючи при цьому низку якісних та кількісних показників виробничо-господарської діяльності (наприклад, структура витрат, прибутковість підприємства, основні центри прибутків, корпоративна стратегія, цілі підприємства, зміни у зовнішньому середовищі, насамперед, нормативно-законодавчі зміни тощо).

Висновки і перспективи подальших розробок. Загалом відносини між підприємством та ДПС повинні будуватися на простих та зрозумілих засадах. Якщо економічно вигідно доцільно залучати до формування та розвитку взаємовідносин у системі «підприємство-ДПС» посередників, в усіх інших випадках такі відносини повинні безпосередньо розвиватися, що надасть змогу зекономити ресурси та налагодити довготермінові взаємовигідні контакти.

Подальші дослідження необхідно спрямувати на розвиток форм взаємовідносин у системі «підприємство-ДПС».

Список використаної літератури

1. Анкинсон Э. Лекции по экономической теории государственного сектора / Э. Анкинсон, Дж. Э. Стиглиц. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 223 с.
2. Бечко П. К. Податкова система / П. К. Бечко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
3. Білик М. Д. Податкова система України: [навч.-метод. посіб.] / М. Д. Білик, І. А. Золотко. – К.: КНЕУ, 2000. – 192 с.
4. Вишневський В. Уход от уплаты налогов: теория и практика: [монография] / В. Вишневський, А. Веткин. – Донецк: ИЭП, 2003. – 228 с.
5. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; [пер. с англ., под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
6. Олійник О. В. Податкова система / О. В. Олійник, І. В. Філон. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 368 с.
7. Юрій С. І. Оцінка ефективності надання пільг з оподаткування / С. І. Юрій, І. М. Таранов // Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 14–18.
8. Шлях до справжньої двомовності: вивчити українську [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rb.com.ua/rus/company/publications/6259>.

Прийнято до друку 18.10.2011

СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «СТРАТЕГІЯ»

Статтю присвячено розгляду актуального поняття «стратегія». Проаналізовано передумови його виникнення, етапи розвитку та точки зору різних авторів щодо сутності та глибини поняття стратегії, розглянуто різні типи стратегій, надано рекомендації щодо сприйняття та формування стратегії у наш час.

This article is devoted to the urgent notion of strategy. The grounds of its appearing, stages of development and point of view of different authors concerning the essence and depth of notion of strategy are analyzed. Different types of strategy are considered, recommendations concerning perception and formation of strategy nowadays are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Історія свідчить, що поняття «стратегія» має дуже давнє коріння та використовувалося ще у Стародавній Греції. У світовій економіці лідерські позиції займали насамперед ті країни, які були озброєні ефективною національною стратегією. Трансформація соціально-економічних відносин вимагає від держав постійної модифікації стратегії свого розвитку. Виходячи із стратегічних завдань, держава підтримує громадський порядок, регламентує діяльність громадян і створює умови для розвитку особистої ініціативи, охороняє безпеку, законну свободу і власність кожного, сприяє розвитку тих чи інших моральних та економічних орієнтирів у суспільстві. Необхідність формування нового економічного простору держави при посиленні регіональної самостійності, а також необхідність рішення комплексу регіональних проблем потребують всебічної наукової обґрунтованості. Для створення ефективних стратегій як на рівні держави, так і на рівні регіонів, необхідне досконале та глибоке вивчення безпосередньо сенсу поняття «стратегія».

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Нині на дослідженні проблем стратегій розвитку держави спеціалізуються ряд відомих учених. Різні аспекти в цій проблематиці розглядаються в працях таких українських учених: М. І. Долішнього, В. М. Гееця, Д. П. Богині, З. С. Варналія, В. С. Шешенко, Ю. А. Корчак-Чепурківського, І. К. Бондар, а також російських – А. Г. Гранберга, В. Н. Лексіна, Н. П. Кетової, А. Н. Швецова, Т. Г. Морозової та інших.

В. М. Геець у праці «Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку», яка була видана ще 2003 року, визначив стратегію розвитку економіки країни на перспективу. Цей аспект є актуальним в сьогоденні, на державному та регіональному рівнях починають формуватися та реалізуються довгострокові стратегії соціально-економічного розвитку. У національній доповіді «Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави», одним із авторів якої є В. М. Геець, визначено стратегію, шляхи, механізми виведення країни на динамічне зростання усіх напрямків. Однією з нагальних потреб, на думку автора, є вдосконалення законодавства на різних рівнях – загальносистемному, галузевому, міжгалузевому. Автор вважає, що розвиток законодавства може бути визначений як такий процес змінення законодавства, в якому різноманітні зміни цієї системи пов'язуються в єдині внутрішньо цілісні перетворення її структурних складових і мають результатом нові якісні характеристики законодавства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не зважаючи на значні теоретичні розробки вчених в цій сфері, виникає необхідність вивчення сторін поняття «стратегія», його походження та інших аспектів, які залишаються нерозкритими, для подальшого використання їх на практиці.

Постановка завдання. Слово «стратегія» належить до часто вживаних слів у різних сферах людської діяльності. Проте лише в небагатьох випадках воно використовується для позначення певної суми теоретичного і практичного досвіду. У державній сфері існує відповідний механізм написання стратегій держави, регіонів тощо. Стратегії різних регіонів створюються за однією і тією ж системою та не мають суттєвих відмінностей. Хоча кожен регіон має свої переваги та недоліки і, відповідно, під час складання стратегії необхідно опиратися на сильні сторони для зменшення слабких. Для того щоб найповніше зрозуміти та мати можливість надати рекомендації щодо підвищення ефективності соціально-економічної стратегії розвитку регіону, необхідне досконале вивчення та розуміння поняття «стратегія», а також потрібно визначити, які типи стратегій держави існують взагалі. Оскільки будь-яка стратегія держави передбачає формулювання його завдань на досить великий період, то в основу вивчення стратегій держави покладено історичний підхід.

Отже, метою статті є висвітлення основних історичних передумов становлення поняття «стратегія», дослідження основних етапів розвитку та сучасного визначення поняття. Аналіз стану стратегії розвитку держави у сьогоденні, визначення основних типів та недоліків. На основі вищевикладеного аналізу надано рекомендації щодо формування стратегій соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегія завжди посідала чітке місце в будь-яких моделях і діях. У випадку успішного досягнення поставлених цілей головним чинником, зазвичай, проголошується правильно обрана стратегія, а її автори та ревні прибічники увічнюються в історії як творці цього успіху. Поразки та невдачі навпаки списуються на нерозважливість виконавців, які своєю недосконалістю призвели до краху «блискучого» стратегічного задуму. Отже, традиційна свідомість схильна розглядати стратегію як дещо відокремлене від безпосередніх суспільних процесів, феномен масіансько-харизматичної природи, який виникаючи може потрапити на родючий чи несприятливий ґрунт, може бути прийнятим або відкинутим суспільством, бути доречним чи випередити свій час – від чого й залежить результативність його втілення.

Безперечно, якщо розглядати стратегію суто як певну ідеологічну та теоретичну концепцію, яка постає в уяві певних осіб (і часто там й вмирає), такий підхід має право на існування. Проте сьогодні термін «стратегія» пустив вже надто глибоке коріння в суспільній свідомості, щоб ставитися до нього лише як до явища ідеального світу. Саме цей термін досить часто вживається для визначення довгострокових концептуальних планів впливових економічних сил, які мають достатню потужність для того, щоб втілити (чи, принаймні, спробувати втілити) ці плани у життя. Стратегічну програму дій представляє новоутворений уряд. Довгострокові стратегії досягнення певних цілей, розвитку галузей економіки, народного господарства в цілому, інших складових суспільства розробляються, оприлюднюються, обговорюються, легітимізуються та реалізуються на найвищих суспільних рівнях [1, с.9].

Використання стратегії в буквальному сенсі змінили карту світу і викликало зліт і падіння багатьох країн і їх народів. Стратегія держави передбачає формулювання його завдань на досить великий період, отже, покладемо в основу її вивчення історичний підхід та перш за все з'ясуємо суть поняття.

Загальновідомо, що спочатку поняття стратегії та пов'язані з його використанням ідеї прийшли в економічну науку з військової сфери. Сам термін «стратегія» походить від грецького «strategia», англійською «general», тобто «воєначальник». Хоча термін зараховується як грецький, та греки не використовували саме це слово. Грецьким еквівалентом сучасному слову «стратегія» були «strategike episteme» (знання генерала) або «strategon sophia» (мудрість генерала) [2].

У стародавньому Китаї в період між 480 і 221 рр. до н.е. вже була написана книга під назвою «Мистецтво стратегії». Наведемо відоме міркування з праці Сун-Цзу: «Вища досконалість полягає в тому, щоб зломити опір ворога в бою. Отже, вища форма полководницького мистецтва в тому, щоб розладнати плани ворога». Стратегія надає сенс

всьому тому, що можна сьогодні назвати нормою раціональної поведінки і відноситься це до держави, організації або ж до окремої людини [3].

Одна із найвідоміших латинських праць у сфері військової стратегії написана Фронтіусом і має грецьку назву «Strategemata». «Strategemata» описує складання «strategema», або «strategems», в буквальному сенсі «трюків війни». Римські історики також ввели термін «стратегія» для позначення територій, що знаходяться під контролем воєначальників у древніх Афінах, а також членів Ради Війни. Слово зберігало цей вузький сенс як географічне значення, поки граф Гвіберт, французький військовий мислитель, ввів термін «La Strategique» у 1799 році в тому значенні, у якому воно використовується сьогодні. Отже, ні військові, перш, ніж граф Гвіберт, ні бізнес-співтовариство перед Ігорем Ансоффом (корпоративна стратегія, 1965), не могли вбачити стратегічні елементи у своїх областях досить ясно, щоб дати їй належне визначення.

Необхідно розглянути деяких авторів найбільш важливих військових стратегій, а саме: Нікколо Макіавеллі (1469–1527), автора «Государя», Бюлова Адама Генріха Дитріх фона (1757–1807), німецького письменника, який був першим, хто виявив різницю між стратегією та тактикою, настільки спорідненими дисциплінами. Сучасник Ліддел Гарт (1895–1970), автор «Стратегії», сформулював вісім максим: «Суть цих максим, – писав Ліддел Гард, – полягає в тому, що для успіху потрібно вирішити два завдання: дезорганізації та розвитку успіху. Одне передує, а інше формується після нанесення удару. Ви не можете ефективно вразити противника, якщо не створили для себе можливостей, вплив удару не буде вирішальним, якщо ви не розвинете успіх до того, як противник відновить сили» [2].

В. Даль визначає стратегію як вчення про найкраще розміщення та використання усіх військових сил і засобів. За визначенням видатного воєнного теоретика фон Клаузевіца, «тактика навчає, як використовувати військові сили в битвах, а стратегія – як використовувати самі битви для досягнення військових цілей» [2].

Слід зазначити, що поняття «стратегія» досить часто спрощено розуміється як характеристика плану дій, який розраховано на довгостроковий період. Між тим вже військовими теоретиками було доведено, що його слід розуміти ширше. Адже саме значний ступінь невизначеності в перебігу воєнних операцій, пов'язаний із непередбачуваністю дій противника, поставив питання щодо необхідності певного ідеологічного «стрижня», який би скеровував дії військових сил відповідно до визначених цілей та намірів. Отже, на відміну від плану як жорсткого переліку обов'язкових до виконання дій, стратегія розглядається ними як логіка поведінки, що може (і повинна) модифікуватися залежно від поведінки супротивної сторони. Зокрема прусський генерал Гельмут Мольтке характеризував стратегію як «еволюцію первинної керівної ідеї відповідно до обставин, які постійно змінюються».

Зміщення головного акценту геополітичного суперництва в економічну сферу обумовило відповідне перенесення до цієї сфери термінологічного апарату. «Конверсія» терміна «стратегія» відбулася саме завдяки розвитку науки менеджменту. Активним діючим суб'єктом стратегії в даному контексті виступає фірма, роль супротивної сторони (об'єкта) відіграють інші суб'єкти економічного процесу, дії яких зазвичай достатньо об'єктивізовані, щоб сприйматися як певне знеособлене цілісне середовище, що визначає рамки та формує реакції у відповідь на дії фірми. Американський дослідник Дж. Б. Куїнн вважає, що стратегія – це «план, який інтегрує головні цілі організації, її політику та дії у певне узгоджене ціле». При цьому термін «план» не є ознакою жорсткості дій організації. Йдеться швидше про його узгоджувальну роль. На доказ цієї думки Куїнн звертається також до «конверсованого» терміна «тактика». Тактика, на його думку, це «короткострокові, адаптивні, активно-інтерактивні дії, які використовуються для досягнення цілей» [1, с.11].

Отже, саме адаптивність є головною критеріальною ознакою та головною функціональною характеристикою тактики. Стратегія ж, розвиваючись навколо певної концепції, відповідно, створює основу для впорядкування такої адаптації, оскільки є підґрунтям для узгодження складових функціонування організації. Відтак суть стратегії – в тому, щоб «вибудувати концепцію, достатньо потужну та потенційно гнучку для того, щоб

організація досягла поставлених цілей наперекір усім непередбачуваним втручанням зовнішніх сил». Такі формулювання співзвучні також поведінковим трактуванням стратегії. Зокрема в теорії ігор стратегія трактується як «складний план, план, що визначає вибір в будь-якій імовірнісній ситуації» [1, с.12].

Доцільно підкреслити, що у наведених визначеннях значна увага приділяється аспекту забезпечення адекватних дій організації у відповідь на втручання з боку зовнішніх сил чи обставин. Відповідно мета стратегії розглядається як забезпечення реалізації цілей організації не зважаючи на це втручання. Як зазначається в економічному словнику за редакцією С. В. Мочерного, економічна стратегія – це «довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань».

Дослідник Квін (The State of Strategic Thinking) відзначає, що стратегія повинна містити ясні цілі, досягнення яких є вирішальним для загального результату справи. Вона також повинна підтримувати ініціативу, концентрувати головні зусилля в потрібний час у потрібному місці, передбачати таку гнучкість поведінки, щоб використовувати мінімум ресурсів для досягнення максимального результату. Стратегія передбачає скоординоване керівництво, коректний розклад дій і забезпеченість гарантованими ресурсами.

Необхідно відзначити ще одну оригінальну точку зору Мінцберга. Він визначає поняття «стратегія» через так звану комбінацію п'яти «П». Стратегія – це план дій. Це прикриття, або дії, спрямовані на те, щоб «переграти» своїх супротивників. Це порядок дій, який повинен бути забезпечений у будь-якому випадку. Крім того, стратегія – це позиція в навколишньому середовищі або, іншими словами, зв'язок зі своїм оточенням. Це перспектива, тобто бачення того стану, до якого треба прагнути [3].

Американський дослідник у галузі менеджменту Дж. Томпсон дає більш «просте» трактування ефективної стратегії: «це виконання правильних речей у правильний спосіб та для правильних цілей». Ознаками ефективної стратегії він вважає:

- адекватність стратегії (потребам середовища, ресурсам та цінностям організації та її основній меті);
- виконуваність стратегії (забезпеченість ресурсами, відповідність вимогам та інтересам суб'єктів, яким належить її втілювати, відповідність поточному історичному моменту);
- прийнятність стратегії (відповідність стратегічним суспільним потребам та інтересам, належна очікувана віддача, наявність синергетичного ефекту, прийнятний рівень ризиків реалізації стратегії).

Отже, щоб бути ефективною, стратегія має розроблятися відповідно до певного комплексу умов, вимог та критеріїв, а її реалізація – відбуватися за забезпечення відповідних інституційних рамок. На думку фахівців з сучасного менеджменту, загальними чинниками ефективності стратегії будь-якого рівня є:

- чітко сформульовані завдання, які можуть змінюватися навколо поставлених цілей;
- підтримка ініціативи виконавців, що підвищує свободу політичного маневру;
- концентрація зусиль, що дозволяє досягти максимального результату за мінімальних зусиль;
- гнучкість, що дає запас міцності для свободи маневру;
- скоординованість дій та відповідальність керівництва за результат;
- захист основних ресурсів та життєво важливих систем організації [1, с.56–57].

У воєнній сфері та менеджменті приділяється досить багато уваги структурі та закономірностям розвитку стратегії. На жаль, при виході на рівень суспільних макропроцесів ця складова дослідницької роботи практично втрачається. Поняття «політична стратегія держави», «зовнішньополітична стратегія держави», «економічна стратегія держави» та інші приймаються як готові загальноприйняті категорії. Це призводить до втрати розуміння їхньої феноменологічної суті як суспільних явищ, внутрішніх закономірностей їхнього формування та реалізації, а відтак – до механістичного розуміння стратегії як плану довгострокових дій [1, с.15].

Причини становлення та розвитку того чи іншого типу стратегії держави та принципів державного втручання в економіку на конкретному етапі розвитку полягають в інтересах панівних у ній соціальних прошарків. Наглядно типи стратегії зображено на схемі (рис. 1).

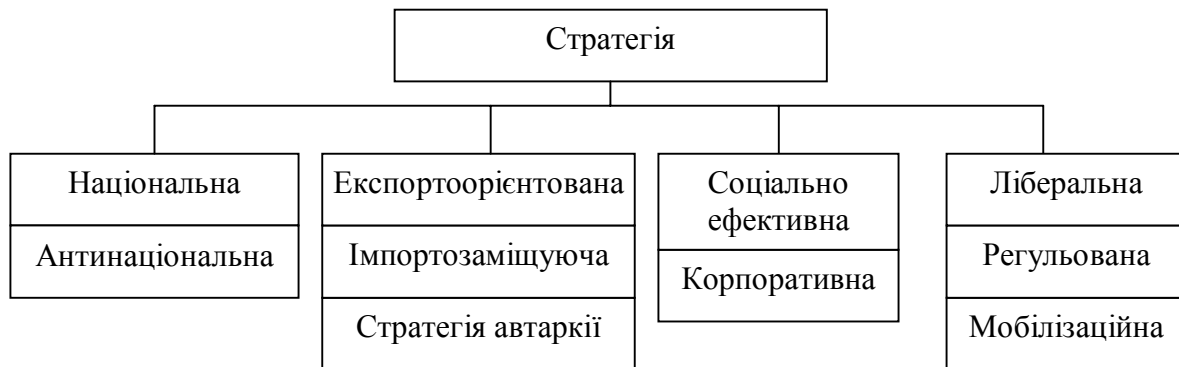


Рис. 1. Типи стратегій

Якщо стратегія держави посилює її позиції у світовому співтоваристві, то таку стратегію можна вважати національною, в іншому випадку – антинаціональною [4, с.12]. Ступінь орієнтації діяльності держави на реалізацію основних принципів економічної політики держави визначає сутність його стратегії. Повна їх реалізація означає вихід держави на соціально ефективну стратегію розвитку, яка забезпечує стійке зростання кінцевого продукту в оптимальній структурі для громадян, досягнення повної зайнятості, відсутність інфляції і справедливий розподіл доходів. Порушення хоча б одного з цих принципів означає реалізацію державою корпоративної стратегії в егоїстичних інтересах пануючого соціального прошарку (корпорації) за рахунок зниження рівня життя всіх інших.

Так, з точки зору перспектив участі країни в міжнародному розподілу праці можна виділити експортоорієнтовану та імпортозаміщуючу стратегії, стратегію автаркії, або ізоляціоністську стратегію. Експортоорієнтовані стратегії можна, у свою чергу, класифікувати за видами переважаючої групи товарів або послуг у загальному обсязі їх експорту. Можлива класифікація стратегій залежно від галузевих та інституціональних пріоритетів (наприклад, приватизація державної власності) розвитку національної економіки, від переважно використовуваних інструментів – планова чи ринкова економіка, інфляційна або дефляційна стратегії, від принципів організації економіки або розподілу доходів у державі – капіталістична чи соціалістична економіка і т.ін.

Залежно від ослаблення або посилення протекціоністського характеру діяльності держави можна виділити три типи економічних стратегій: ліберальну, регульовану і мобілізаційну.

Ліберальна стратегія означає, що економіка держави стає все більш відкритою для вільного руху товарів і капіталів. Якщо потім держава встановлює контроль за рухом товарів і капіталів, то її стратегія переходить у регульовану. У випадку необхідності виживання держава змушена посилювати пряме втручання у виробництво і зовнішньоекономічні зв'язки, та її стратегія стає мобілізаційною. Можливий і зворотний процес – перехід від мобілізаційної стратегії до регульованої, коли слабшає пряме втручання держави в економіку, але зберігається контроль за рухом товарів і капіталів. Якщо потім контроль за рухом товарів і капіталів поступово знімається, то стратегія держави переходить з регульованої в ліберальну. Таким чином, регульована стратегія є проміжною між ліберальною та мобілізаційною. Перехід до неї від ліберальної стратегії пов'язаний з посиленням контролю за рухом товарів і капіталів, а перехід до неї від мобілізаційної стратегії – з ослабленням прямого втручання держави у виробництво і зовнішньоекономічні зв'язки [4, с.16–17].

Розробка якісних, комплексно обґрунтованих і забезпечених ресурсами стратегій є однією з головних умов стійкого й ефективного функціонування будь-яких систем.

Стратегії можуть бути обґрунтованими тільки в разі застосування до їх розробки наукових підходів, методів системного аналізу, прогнозування та оптимізації. Для вироблення конкурентоспроможних стратегічних рішень необхідно до процесу їх розробки застосовувати системний, комплексний, інтеграційний, маркетинговий, функціональний, динамічний, відтворювальний, процесний, нормативний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний та інші підходи.

Проте в даний час до розробки стратегій застосовуються тільки окремі підходи та методи, внаслідок чого стратегії затверджуються до реалізації недостатньо обґрунтованими, що призводить до неефективного використання ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, на основі вищевикладеного матеріалу можна зробити висновок, що поняття «стратегія» пройшло довгий шлях еволюції та має досить великий спектр визначень. Стратегії держави у різних сферах завжди займали особливе місце в досягненні процвітання країни, а в даний час в умовах переходу до економіки знань, формування та реалізація стратегії необхідна умова динамічного розвитку національної економіки. На вибір стратегії впливають досягнутий рівень суспільного розвитку, фінансові та матеріально-технічні ресурси держави. Маючи значний економічний та інтелектуальний потенціал, Україна в цілому, як і регіони, зокрема, за інтегрованою оцінкою ефективності економіки, рівнем життя та екологічної безпеки, а також конкурентоспроможності суб'єктів господарювання поки що значно поступається країнам Західної і Центральної Європи [5].

На основі аналізу етапів розвитку стратегії можна зробити висновок, що це поняття формується і нині, особливо в економічній сфері. На думку автора, для створення ефективних стратегій розвитку в Україні необхідно:

- постійне підвищення кваліфікованості розробників стратегій;
- запозичення досвіду найбільш вдалих стратегій розвитку Європейських країн;
- створення стратегій з зазначенням конкретних, обґрунтованих та забезпечених ресурсами заходів щодо рішення проблем розвитку;
- творчий підхід до формування стратегій на різних рівнях (відхід від шаблонних стратегій);
- орієнтація держави на створення національних, соціально-ефективних стратегій, які б відповідали інтересам громадян.

Список використаної літератури

1. Жаліло Я. А. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: [монографія] / Я. А. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
2. The Origin of Strategy: Rich Horwath. Strategic Thinking Institute, 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategyskills.com/>.
3. Дунаев О. Стратегия – это искусство, без которого не удержат бизнес [Електронний ресурс] / О. Дунаев // Логинфо. – 2006. – № 94. – Режим доступу: <http://loginfo.ru/issue/94/1226>.
4. Ведута Е. Н. Стратегия и экономическая политика государства: [монография] / Е. Н. Ведута. – М.: Высшее образование, 2002. – 361 с.
5. Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» № 1001 від 21.07.2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.

Прийнято до друку 27.10.2011

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто основні критерії класифікації зобов'язань підприємств з точки зору вітчизняних та зарубіжних науковців. Проаналізовано можливість використання наведених класифікацій в практиці суб'єктів господарювання. Проведено критичну оцінку поглядів різних науковців на класифікаційні ознаки зобов'язань.

The article describes the main criteria for classification of obligations of enterprises in terms of domestic and foreign scholars. The possibility of using classification guidance in the practice of economic actors is analyzed. The critical estimation of sights of various scientists on classification signs of obligations is given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток економічних процесів та світового бізнесу, поширення процесів глобалізації, ускладнення господарських відносин – все це сприяє виникненню нових видів зобов'язань.

В умовах економіки України своєчасне погашення зобов'язань визначає стабільність розвитку економічних відносин. Порушення умов погашення зобов'язань знижує платоспроможність суб'єктів господарювання, негативно впливає на ритмічність їх функціонування, позначається на фінансових результатах, призводить до зниження рентабельності діяльності.

Використання в господарській діяльності залучених засобів потребує організації належного контролю їх стану і трансформації, що вимагає формування достовірної інформації про обсяги, строки та умови погашення зобов'язань, повернення позикових коштів, нараховані за користування відсотки, очікувану економічну ефективність [1]. В зв'язку з цим виникає потреба розмежувати окремі зобов'язання за їх класифікаційними ознаками. Такий підхід дозволить правильно виділити окремі види зобов'язань за спільними ознаками у відповідну групу, що значно спрощує ведення їх обліку та відображення у фінансовій звітності.

Доцільно також зазначити, що класифікація зобов'язань підприємства на окремі види необхідна для забезпечення обліковою інформацією, яка повинна надаватися користувачам фінансової звітності для прийняття рішень та формування стратегії розвитку підприємства в майбутньому.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам обліку й аналізу зобов'язань присвячено багато праць учених-економістів. Вагомий внесок у їхнє вирішення зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: Х. Андерсон, Ф. Ф. Бутинець [2, с.187–240], А. Велш Глен, С. Ф. Голов, В. Г. Гетьман, А. М. Герасимович, Деніел. Г. Шорт, І. П. Житна, З. В. Задорожний, Л. М. Кіндрацька, Д. Колдуелл, Ю. А. Кузьмінський, Я. Д. Крупка, І. Д. Лазаришина, Б. М. Литвин, Є. В. Мних, Б. Нідлз, О. В. Олійник, В. Ф. Палій, М. С. Пушкар, В. С. Рудницький, О. В. Солов'єва, В. В. Сопко [3, 215–289], Н. М. Ткаченко, І. Д. Фаріон, П. Я. Хомин, С. І. Шкарабан та інші [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що проблема класифікації зобов'язань вже неодноразово розглядалася в багатьох наукових працях, відсутній єдиний підхід, який би дозволив чітко сформулювати основні класифікаційні ознаки, охоплюючи їх максимальну кількість, які зможуть задовольнити потреби користувачів. Також постає питання неоднозначності трактування класифікаційних ознак в законодавстві та обліку. Проблема класифікації зобов'язань потребує подальшого дослідження та вивчення з урахуванням сучасних умов господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження класифікації зобов'язань у бухгалтерському обліку, що сприятиме отриманню необхідної інформації користувачами для забезпечення достовірності облікових даних.

Досягнення мети можливе за допомогою таких завдань:

- а) дослідити ознаки класифікації зобов'язань за вимогами П(С)БО 11 «Зобов'язання»;
- б) розглянути можливі варіанти класифікацій зобов'язань в економічній літературі;
- в) надати рекомендації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед тим, як перейти до розгляду класифікаційних ознак зобов'язань, визначимося з трактування даного поняття. У П(С)БО 2 «Баланс» зазначено: зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій й погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, які втілюють в собі економічні вигоди [5, с.14].

Основним нормативним документом, який регламентує порядок обліку та класифікації зобов'язань в Україні є П(С)БО 11 «Зобов'язання» [6, с.113]. У відповідності до вимог даного стандарту, всі зобов'язання розподіляються за такими ознаками: довгострокові зобов'язання (довгострокові кредити банків; інші довгострокові фінансові зобов'язання; відстрочені податкові зобов'язання), поточні зобов'язання (короткострокові кредити банків; поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями; видані короткострокові векселі; кредиторська заборгованість за товари, послуги, роботи; поточна заборгованість за розрахунками; за одержаними авансами; за бюджетними і позабюджетними платежами; за оплатою праці; за учасниками; внутрішніми розрахунками; інші поточні зобов'язання), забезпечення (додаткове пенсійне забезпечення; виконання гарантійних зобов'язань; реструктуризація; виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів), непередбачені зобов'язання, доходи майбутніх періодів.

Наведена класифікація не може повністю врахувати всі можливі види зобов'язань, які можуть виникнути в процесі господарської діяльності підприємства. Віднесення того чи іншого зобов'язання до певної класифікаційної групи повинно ґрунтуватися на засадах правильної оцінки зобов'язання та враховувати обставини, які спричинили його виникнення. Перелік наведеної класифікації доречно доповнити та розглянути більш детально. Проте, в умовах трансформації методології ведення обліку до міжнародних стандартів слід зауважити, що у відповідності до МСФЗ 13 «Подання поточних активів та поточних зобов'язань», виокремлено такі основні види зобов'язань: короткострокові, довгострокові, стандартні, резервні та умовні. На основі міжнародних стандартів написано і П(С)БО 11 «Зобов'язання», в результаті чого можна судити про достатність наведеної класифікації, яка є досить простою [7].

Виходячи з наведеної класифікації у відповідності до П(С)БО 11 «Зобов'язання», можна судити, що всі зобов'язання мають термін погашення. Однак, не відображаються більш детальні характеристики класифікації. Отже, розглянемо класифікацію зобов'язань за різними ознаками у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація зобов'язань за різними ознаками [8]

№ з/п	Класифікаційна ознака	Вид зобов'язань	Характеристика
1	2	3	4
1.	За складністю	Прості	Погашаються одним платежем
		Складні	Включає первинне зобов'язання та набір вторинних зобов'язань
2.	За визначеністю в часі	Обмежені в часі	Строк виконання зобов'язання визначений у часі

1	2	3	4
		Безстрокові	Строк виконання зобов'язання, не визначений у часі
3.	За забезпеченістю виконання зобов'язань	Забезпечені	Ті, виконання яких забезпечено заставою
		Незабезпеченні	Ті, виконання яких не забезпечено
4.	Залежно від підстави виникнення зобов'язань	Договірні	Постають з угоди, домовленості сторін
		Позадовірні	Виникають незалежно від волі учасників угоди
5.	За способом погашення	Монетарні	Відображають суму коштів, що підлягають сплаті кредиторам
		Немонетарні	Зобов'язання поставити товари або надати послуги певної кількості та якості
6.	За часом виникнення	Теперішні	Виникають у результаті операцій та інших подій у минулому періоді
		Майбутні	Визначаються рішенням керівництва придбати активи в майбутньому та не є причиною для утворення справжнього зобов'язання. Однак, якщо зобов'язання базуються на щорічних закупках або мають постійний характер, підприємство може визнати як заборгованість майбутні виплати
7.	За терміном погашення	Довгострокові	Включають отримані позики, випущені облігації, видані заставні, векселі, зобов'язання з оренди тощо, якщо вони розраховані на строк погашення більше одного року
		Короткострокові	Зобов'язання, що задовольняються за допомогою використання поточних активів або створення інших короткострокових зобов'язань
8.	За можливістю оцінки	Фактичні	Виникають як наслідок з договірних відносин або законодавчих актів, їх суму можна оцінити досить точно. Фактичні зобов'язання поділяються на два види: документальні та враховані
		Оцінні	Сума оцінних зобов'язань не може бути визначена до настання визначеної дати.
		Умовні	Зобов'язання, спричинені умовними фактами господарського життя. Умовні зобов'язання не обліковуються в основній інформаційній сукупності та не відображаються у фінансових звітах, вони розкриваються у вигляді приміток

Виходячи з даних табл. 1, доречно враховувати запропоновану класифікацію зобов'язань за наведеною схемою, а також розглядати їх не тільки з бухгалтерської точки зору, а й враховувати специфіку фактів господарського життя, щоб уникнути вузького тлумачення та неточностей у наданні інформації про зобов'язання в звітності [9].

Варто зауважити, що значна частина науковців дотримуються цих класифікаційних ознак, проте не за всіма критеріями. В більшості випадків зустрічаються лише декілька ознак класифікації зобов'язань, а не за всіма перерахованими вище.

Розглянемо погляди на класифікацію зобов'язань з точки зору різних вітчизняних та зарубіжних науковців. Основні критерії класифікації наведемо у табл. 2 [4].

Класифікація зобов'язань у науковій літературі

Таблиця 2

№ з/п	Класифікаційна ознака	Автори									
		В. В. Сопко	М. Т. Білуха	М. С. Пушкар	Ф. Ф. Бутинець	А. Г. Завгородній	В. В. Кладіє	Г. Велш, Д. Шорт	М. І. Кутер	Б. Нілдз	Б. Райан
1.	За терміном погашення:										
	- довгострокові	+	+	+	+				+	+	
	- поточні	+	+	+	+				+	+	
	- середньострокові	+									
2.	За складністю:										
	- прості				+						+
	- складні				+						+
	За визначеністю у часі:										
3.	- обмежені у часі				+						
	- безстрокові				+						
	За забезпеченістю виконання зобов'язань:										
	- забезпечені				+						
4.	- незабезпечені				+						
	Залежно від підстави виникнення зобов'язання:										
	- договірні				+	+					
	- позадоговірні				+	+					
5.	За способом погашення:										
	- монетарні				+						
	- немонетарні				+						
	За часом виникнення:										
6.	- теперішні				+						
	- майбутні				+						
	За можливістю оцінки:										
	- фактичні				+						
7.	- оціночні				+						
	- умовні				+			+			
	З точки зору виникнення:										
	- правове										
8.	- традиційне						+				
	Зобов'язання по витратах						+				
	Зобов'язання по доходах										

З даних табл. 2 видно, що більшість вчених схилиються до поділу зобов'язань на поточні та довгострокові. Так, до поточних зобов'язань відносять ті, які будуть погашені протягом одного року або операційного циклу. Довгострокові зобов'язання – це ті зобов'язання, термін погашення яких більше одного року.

В. В. Сопко з погляду фінансових вимог та кращого управління капіталом пропонує поділяти позиковий капітал на три групи:

- короткостроковий – з терміном погашення до одного року;
- середньостроковий – з терміном погашення від 1 до 3–4 років;
- довгостроковий – з терміном погашення більше 3–4 років [3].

Серед представників українських наукових шкіл, які класифікують зобов'язання за найбільшою кількістю ознак є Ф. Ф. Бутинець. З його поглядами погоджуються в частині класифікації зобов'язань за терміном погашення, способом погашення, часом виникнення, можливістю оцінки Л. В. Чижевська та С. Л. Береза. Залежно від підстави виникнення, Ф. Ф. Бутинець та А. Г. Завгородній виділяють договірні зобов'язання, які постають з угоди, домовленості сторін, та позадоговірні, що виникають незалежно від волі учасників угоди [4].

З іншого боку, Т. І. Тесленко запропонувала введення таких ознак для відображення зобов'язань в балансі: реальні (балансові) та консенсуальні (позабалансові), з метою здійснення контролю за виконанням зобов'язань відповідно до договорів та проведення прогностичного аналізу зміни джерел утворення активів підприємства, а також запропоновані схеми удосконалення облікових реєстрів з метою вдосконалення відображення обліку зобов'язань [10]. І. Я. Омецінська дотримувалася поглядів класифікації зобов'язань за двома напрямками формування: пасиви, прирівняні до зобов'язань, та зобов'язання, які повною мірою відповідають критеріям їхнього визнання. На її думку, такий поділ сприятиме чіткому розмежуванню різних видів пасивів, що забезпечить створення основи для аналізу раціонального складу джерел утворення господарських засобів [11]. В. Кладіє, з точки зору виникнення, розрізняє правове та традиційне зобов'язання. Правове зобов'язання передбачає безумовну вимогу від підприємства будь-яких дій та виникає в силу наступних причин:

- а) договір, в межах якого сторони домовляються про виконання зобов'язань;
- б) наявність в законодавстві певних вимог, згідно яких підприємство має виконати певні дії;
- в) делікт – розмір зобов'язання визначається через обсяги нанесеної шкоди.

Традиційне зобов'язання – це зобов'язання, яке підприємство самостійно бере на себе в результаті своєї діяльності, коли:

- а) внаслідок минулих подій підприємство самостійно визнає, що при визначених умовах візьме на себе зобов'язання, навіть якщо при цьому не буде існувати правового зобов'язання;
- б) внаслідок яких у третіх сторін є певні обґрунтовані очікування відносно того, що підприємство виконає свої зобов'язання, та що вони можуть покладатися на ці очікування та діяти відповідним чином.

Г. Велш та Д. Шорт виділяють умовні зобов'язання і визначають їх як потенційні зобов'язання, які виникли через події чи операції, які вже мали місце. Однак їх перетворення на дійсні зобов'язання залежить від того, чи відбудуться в майбутньому певні події або операції. Умовні зобов'язання також призводять до умовних втрат.

Рада з питань стандартів фінансового обліку запропонувала для найбільш об'єктивного відображення у фінансовій звітності умовних зобов'язань їх класифікувати. Умовні зобов'язання, згідно з рекомендаціями цієї Ради, розподіляються на такі групи:

- а) припустимі – майбутня подія скоріш за все відбудеться;
- б) ймовірні – ймовірність того, що подія відбудеться, є більшою, ніж для можливих умовних зобов'язань, але не меншою, ніж для припустимих;
- в) можливі – можливість того, що майбутня подія відбудеться, досить незначна.

Останнім часом досить розповсюдженою та важливою ознакою класифікації зобов'язань є їх поділ за видами діяльності:

- а) зобов'язання, що виникають в результаті звичайної діяльності:

- у результаті операційної діяльності;
- у результаті фінансової діяльності;
- у результаті інвестиційної діяльності;

б) зобов'язання, що виникають в результаті надзвичайних подій [4].

Розглянувши ознаки класифікації зобов'язань з точки зору представників різних наукових шкіл, можна переконатися, що в умовах розвитку відносин щодо використання позикових коштів, більшість авторів виділяють лише декілька ознак класифікації. На думку автора, значний внесок у даному напрямку облікової роботи зробили представники наукової школи Ф. Ф. Бутинця, оскільки вони змогли представити класифікацію зобов'язань за максимальною кількістю ознак, що є дуже важливим з погляду достовірності відображення зобов'язань у звітності. Серед вітчизняних науковців також значної уваги заслуговують класифікації зобов'язань А. Г. Завгороднього, В. В. Сопка, С. Л. Берези, оскільки у них деталізовано перелік класифікаційних ознак, що мають істотне значення для забезпечення дієвого аналітичного обліку зобов'язань.

Для того, щоб уникнути неточностей у відображенні зобов'язань підприємства та з метою надання достовірної інформації про наявні суми позикового капіталу, автор вважає за потрібне розглянути більш докладно погляди зарубіжних науковців, які наводять класифікацію дещо за іншим спектром ознак. Зокрема, значна увага приділяється класифікації поточних зобов'язань, які у зарубіжній науковій літературі поділяють на фактичні, оціночні та умовні. Так, Х. Андерсон, Д. Колдуелл дають таку характеристику цим видам зобов'язань:

- а) фактичні (*definitely determinable liabilities*) – виникають з договору, контракту або на основі законодавства. Вони можуть бути підраховані точно. Фактичні зобов'язання включають в себе заборгованість по рахунках, векселях, дивідендах до оплати, податку з продаж, нарахованій заробітній платі тощо;
- б) оціночні (*estimated liabilities*) – це зобов'язання, точна сума яких не може бути визначена до настання певної дати. Прикладами таких зобов'язань є податки на прибуток, виплати по гарантійних зобов'язаннях та оплата відпусток;
- в) умовні (*contingent liability*) – неіснуючі зобов'язання. Тим не менше, вони є потенційними зобов'язаннями, оскільки залежать від майбутньої події, що виникає від минулої угоди. Умовні зобов'язання класифікують на припустимі, ймовірні, можливі.

Броунлі та І. Річард наводять свою класифікацію зобов'язань, у якій відображають чітко визначені бухгалтерські зобов'язання та бухгалтерські зобов'язання, які не визначені. До першої групи зобов'язань відносять:

- а) зобов'язання з визначеною датою та сумою погашення;
- б) зобов'язання з визначеною сумою та невизначеною датою погашення;
- в) зобов'язання з двома термінами погашення та з визначеною сумою;
- г) зобов'язання, які виникають з постачальниками за невиконані контракти та угоди;
- д) довгострокові платежі, відсоткові платежі, облігації, лізинг;
- е) рахункові платежі, платежі з заробітної плати, податкові платежі;
- ж) страхові платежі;
- з) рентні плати отримані наперед, наперед отримані плати.

До бухгалтерських зобов'язань, які не визначені, відносять:

- а) зобов'язання із взаємними невиконаними контрактами;
- б) можливі зобов'язання;
- в) купівельні зобов'язання, зобов'язання з найму;
- г) невизначені податкові клопотання, податкові гарантії [5, с.350–358].

Достатньо цікавими та непередбачуваними виявилися пропозиції щодо класифікації зобов'язань зарубіжних вчених. Зокрема, на думку автора, класифікація, наведена Х. Андерсоном, Д. Колдуеллом, цілком може бути віднесена до характеристики зобов'язань, які виникають на вітчизняних підприємствах, незалежно від галузі діяльності та форм власності.

Наведені класифікації дозволяють зрозуміти, що погляди зарубіжних вчених дещо відрізняються від вітчизняних, оскільки можна простежити зовсім нові підходи щодо класифікації зобов'язань. Чим це може бути викликано? Можливо, умовами господарювання, які відрізняються від вітчизняних, чи особливостями діяльності, чи, може, просто поглядами самих зарубіжних науковців на дану проблему. Однозначно, автор вважає, що наведені класифікації зобов'язань повинні мати місце на підприємствах вітчизняного простору при їх наявності та виникненні в процесі господарської діяльності. Проте, на думку автора, не можна однозначно підійти до проблеми класифікації зобов'язань, оскільки на кожному підприємстві є свої особливості господарювання та ведення обліку. Важливу роль відіграють сфера діяльності, контрагенти, з якими встановлені ділові зв'язки, характер проведення розрахункових операцій, операційний цикл кожного підприємства. Автор вважає, що з метою достовірності відображення облікових даних, кожному підприємству доречно розробити та затвердити самостійно перелік класифікаційних ознак, які будуть відповідати потребам інформаційного забезпечення. З такою метою можна запровадити класифікацію зобов'язань за видами діяльності підприємства, що дозволить провести чіткі межі між даними, та в рамках вже цієї класифікації провести розмежування зобов'язань.

Серед розглянутих ознак класифікації зобов'язань, на думку автора, є такі, які повинні мати місце практично на кожному підприємстві різних галузей економіки. Так, серед них повинні бути поточні та довгострокові зобов'язання, прості та складні, забезпечені та незабезпечені. Також автор поділяє думку представників Ради з питань стандартів фінансового обліку, які запропонували проводити класифікацію зобов'язань за видами діяльності підприємств. Враховуючи наведене вище, хотілося б порекомендувати підприємствам проводити класифікацію зобов'язань за контрагентами, з якими виникають ділові стосунки в процесі господарської діяльності. Так, доречним окремо враховувати ті зобов'язання, які систематично виникають з одним контрагентом, та ті, які мають разовий характер з окремими підприємствами. З цією метою потрібно впровадити реєстри обліку, які дозволять відстежувати характер розрахунків за зобов'язаннями та своєчасно проводити звірки інформації. Такі реєстри повинні враховувати те, що з одним контрагентом у підприємства можуть виникнути різні види зобов'язань. Усі інші наведені ознаки мають місце при наявності певних умов або потребують специфіки діяльності.

Також можна запропонувати вітчизняним підприємствам використовувати в роботі такі класифікаційні ознаки зобов'язань, як: мета залучення, форма залучення, участь в інвестиційній чи поточній діяльності, вид діяльності, вид кредиторів, місце виникнення, характер виникнення, вартість, виконання умов погашення, відповідність критеріям визнання, термін погашення.

Правильний підбір класифікаційних ознак забезпечує повне висвітлення інформації про заборгованість для цілей управління та аналізу. Втім, однозначність у критеріях поділу зобов'язань відсутня. Більшість науковців їх класифікують тільки з метою відображення у звітності. Відтак, не враховується повною мірою специфіка заборгованості, а управлінський персонал не отримує необхідної аналітичної інформації. Хоча класифікація зобов'язань та її деталізація визначається кожним суб'єктом господарювання самостійно, проте критерії їхнього поділу мають базуватися на єдиних уніфікованих підходах [11].

Варто зазначити, що позикові ресурси є досить важким і складним об'єктом обліку. Розкрити їх сутність та ознаки класифікації досить важко, якщо розглядати лише з точки зору бухгалтерського обліку. В такій ситуації дуже важливо поглянути ширше на джерела походження відповідного зобов'язання та всіх процесів, які пов'язані з його виникненням.

Для того, щоб правильно визначитися підприємству з вибором тієї чи іншої ознаки класифікації зобов'язань, важливо зважити джерела його походження та пам'ятати, що в його основі лежить не лише бухгалтерське походження, а, перш за все, низка правових відносин, яка призводить до виникнення взаємовідносин. Розглядаючи класифікаційні ознаки різних вчених, та різні підходи до класифікації зобов'язань, можна побачити, що деякі з них ґрунтуються саме на правовій основі походження. Отже, перш, ніж віднести

зобов'язання до того чи іншого виду, потрібно обґрунтувати його характер та прослідкувати низку відносин, які виникають з контрагентом.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у результаті дослідження класифікаційних ознак зобов'язань підприємств, автор переконався у неможливості їх уніфікації та присвоєння обов'язкового виконання на кожному підприємстві. В таких випадках, як вважає автор, будуть доречними лише рекомендації щодо використання тієї чи іншої класифікації.

Незважаючи на те, що в напрямку класифікації зобов'язань зроблено немало, проте, сучасні умови господарювання та вдосконалення відносин між підприємствами-покупцями та підприємствами-постачальниками будуть спонукати науковців робити кроки в напрямку розробок все нових і нових ідей щодо їх класифікації. Цей процес не може стояти на місці, адже постійно виникають нові альтернативні методи взаємовідносин, наприклад, виникнення інтернет-магазинів, спеціальних сайтів, на яких представлені різноманітні товари та є можливість отримання необхідних послуг. Як вважає автор, зобов'язання, які виникають за таких умов, потрібно класифікувати в окрему групу для відстеження процесу їх погашення. Отже, зобов'язання, що будуть виникати в процесі утворення нових видів та форм організації господарської діяльності стануть підґрунтям для проведення подальших наукових досліджень.

Список використаної літератури

1. Орлов І. В. Теорія та методологія бухгалтерського обліку і зобов'язань суб'єктів господарювання [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.00.09 / І. В. Орлов. – Житомир, 2011. – Режим доступу: <http://zsas.zhitomir.org/ru/content/автореферат-орлов-ив>.
2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: Рута, 2006. – 382 с.
3. Сопко В. В. Бухгалтерський облік капіталу підприємства (власності, пасивів): [навч. посібн.] / В. В. Сопко. – К.: Центр Навчальної Літератури, 2006. – 312 с.
4. Сафарова А. Шляхи вдосконалення класифікації зобов'язань [Електронний ресурс]: / А. Сафарова. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/8N7hxC.pdf
5. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.1999р. №87 / Уклад. В. Кузнєцов. – Х.: Фактор, 2009. – 416 с.
6. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: Наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000р. №20 / Уклад. В. Кузнєцов. – Х.: Фактор, 2009. – 416 с.
7. Абалмасова Н. С. Удосконалення бухгалтерського обліку поточних зобов'язань в Україні на підставі міжнародного досвіду [Електронний ресурс]: / Н. С. Абалмасова, В. С. Терещенко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64247.doc.htm.
8. Травінська С. І. Класифікація поточних зобов'язань в законодавстві та бухгалтерському обліку [Електронний ресурс]: / С. І. Травінська. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2010_6/31_Klas.pdf.
9. Орлов І. В. Система зобов'язань у праві та бухгалтерському обліку: порівняльний аспект. [Електронний ресурс]: / І. В. Орлов. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_4/Orlov.pdf.
10. Тесленко Т. І. Облік і аналіз поточних зобов'язань [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / Т. І. Тесленко. – Київ, 2009. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2009/09ttiopz.zip>.
11. Омецінська І. Я. Облік і аналіз зобов'язань будівельних підприємств: методика та організація [Електронний ресурс]: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.09 / І. Я. Омецінська. – Тернопіль, 2008. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2008/08oiypmo.zip>.

Прийнято до друку 01.11.2011

ВИДИ ПЕРСОНАЛ-МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність і цілі персонал-маркетингу підприємства, наведено його авторське визначення. Надано детальну характеристику та досліджено особливості застосування персонал-маркетингу. Автором удосконалено класифікацію персонал-маркетингу підприємств на основі сучасних тенденцій його розвитку.

The essence and purposes of enterprise's personnel-marketing is considered in the article, its determination is certain from the authorial point of view. The detailed characteristic of personnel-marketing is given and peculiarities of its implementation are investigated. Classification of entrepreneurial personnel-marketing is improved on the basis of its modern progress trends.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Якісно новий рівень розвитку будь-якого підприємства не може бути досягнутий без ефективного використання його персоналу. В умовах ринкової економіки виникає необхідність у розробці та впровадженні сучасних інструментів управління персоналом, а також його орієнтації на маркетинг.

Нині персонал-маркетинг виступає найважливішим складовим елементом системи управління персоналом підприємства, оскільки дозволяє вирішити ряд актуальних завдань, зокрема: кадрове забезпечення ефективного досягнення місії та цілей підприємства; формування, розвиток і реалізація кадрового потенціалу підприємства з найбільшою ефективністю; розвиток гармонійно розвиненої особистості, що має високий кваліфікаційний і культурний рівень, розвинене почуття відповідальності та є соціально адаптованою; підвищення ефективності управління персоналом і підприємством в цілому; забезпечення високого рівня згуртованості та дієвості функціонування колективу. Таким чином, питання застосування персонал-маркетингу на підприємствах є важливими. До того ж, на сучасному етапі особливої актуальності набувають питання, що пов'язані із вивченням його сутності, видів, які можуть застосовуватися у підприємстві у залежності від його цілей та поставлених завдань.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання персонал-маркетингу розглядалися у роботах таких вітчизняних і закордонних вчених: Ю. Д. Красовський («Організаційна поведінка»): висвітлено аспекти ринкової орієнтації персоналу і маркетингового самоконтролю поведінки; А. Я. Кібанов («Управління персоналом організації»): охарактеризовано формування та реалізацію маркетингу персоналу, визначено його види; С. К. Мордовін («Управління людськими ресурсами»): розглянуто типи і методи досліджень в сфері управління персоналом; Н. П. Беяцький («Управління персоналом»), В. Н. Слиньков («Персонал і його менеджмент: практичні рекомендації»), В. Г. Воронкова («Управління людськими ресурсами: філософські засади»), І. Б. Дуракова («Управління персоналом»): розкрито особливості персонал-маркетингу підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Певні питання щодо визначення та застосування персонал-маркетингу в діяльності підприємств, залишаються недостатньо розглянутими. Зокрема, більшість вчених зосереджують увагу лише на певному виді персонал-маркетингу (наприклад, на зовнішньому). До того ж, існуючі на даний час підходи до визначення дефініції «персонал-маркетинг» і його класифікації не у повній мірі враховують всі аспекти персонал-маркетингової діяльності підприємства. Так, при розгляданні видів персонал-маркетингу не враховуються його об'єкт, цілі обміну, інструменти, рівень здійснення та результат персонал-маркетингової діяльності, тощо. У зв'язку з цим визначення сутності персонал-маркетингу потребує уточнення, а розроблена на

даний час класифікація персонал-маркетингу підприємства вимагає її удосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності та удосконалення класифікації персонал-маркетингу підприємства на основі сучасних тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривалий час на підприємствах застосовувався підхід, при якому найом працівник залежав від поставленої задачі. Наявність задачі та робочого місця для її реалізації були недоторканими. Починаючи з середини ХХ ст., людські ресурси розглядаються у якості лімітуючого фактору. Стає зрозумілим, що виграш за рахунок більш ефективного використання технологічних ресурсів може призвести навіть до програшів за рахунок менш ефективного використання людських ресурсів. В останні десятиріччя робота перестала сприйматися як даність. Виникло розуміння того, що можна і потрібно змінювати роботу «під людину» і що такі зміни, неефективні з точки зору ефективності окремої роботи-операції, можуть виявитися ефективними зі стратегічної точки зору [1, с.153].

В науковій літературі акцентується увага на тому, що персонал-маркетинг може розглядатися у широкому і вузькому сенсі.

Під персонал-маркетингом у широкому сенсі розуміється визначена філософія та стратегія управління людськими ресурсами. При цьому персонал (у т.ч. потенційний) розглядається в якості внутрішніх і зовнішніх клієнтів підприємства. У даному випадку основними цілями персонал-маркетингу є: оптимальне використання кадрових ресурсів шляхом створення умов праці, що сприяють підвищенню її ефективності; активізація людського фактору; розвиток у кожного працівника сукупності якостей, що обумовлюють його працездатність при виробництві матеріальних і духовних благ, а також партнерство та лояльне відношення до підприємства. Фактично, це – «продаж» підприємства своїм власним працівникам. Персонал-маркетинг у широкому сенсі ґрунтується на ринковому мисленні, що відрізняє його від традиційних адміністративних концепцій управління кадрами.

У вузькому сенсі, персонал-маркетинг тлумачать як особливу функцію служби управління персоналом, що спрямована на виявлення і покриття потреби підприємства у людських ресурсах. Основна мета при цьому – володіти ситуацією на ринку праці, забезпечуючи покриття потреби підприємства у персоналі.

Головна відмінність між цими поглядами полягає в тому, що широке тлумачення персонал-маркетингу передбачає його віднесення до одного з елементів кадрової політики підприємства, яка реалізується через вирішення комплексу задач служби управління персоналом (розробка цільової системи, планування потреби, ділове оцінювання, управління кар'єрою, мотивацією та ін.). У вузькому розумінні персонал-маркетинг передбачає виділення певної специфічної діяльності служби управління персоналом, при чому ця діяльність відносно відокремлена від інших напрямків роботи кадрової служби [2, с.223–224; 3, с.249–250].

З авторської точки зору, персонал-маркетинг представляє собою вид діяльності, що спрямований на трансформацію кадрового потенціалу з метою взаємовигідного задоволення потреб підприємства у персоналі та його компетенціях, а також потреб реальних і потенційних працівників (у праці, умовах праці та можливостях розвитку), і посилення на цій основі позиції підприємства на ринку праці та на ринку основного виду діяльності.

В літературі пропонується декілька підходів до класифікації персонал-маркетингу підприємства: у залежності від рівня формування, місця розповсюдження (поля діяльності), ступеня комплексності підходу, рівня економічних суб'єктів ринку праці, а також у залежності від ситуації (стану попиту), що склалася на ринку праці.

Оскільки ряд аспектів персонал-маркетингу в існуючій класифікації не враховується, доцільно її доповнити такими класифікаційними ознаками, як: цілі обміну, об'єкт, рівень здійснення персонал-маркетингу, інструменти персонал-маркетингової діяльності, результат персонал-маркетингової діяльності (табл. 1).

Таблиця 1

Види персонал-маркетингу підприємства		
Класифікаційні ознаки	Види персонал-маркетингу	Характеристика
1	2	3
1. У залежності від рівня формування [3, с.83–86; 4, с.171–175]	1.1. Стратегічний персонал-маркетинг	Передбачає вирішення стратегічних завдань, пов'язаних з визначенням потреби у персоналі, дослідженням ринку праці, визначенням цільових груп робочої сили, позиціонуванням на ринку праці, ін.
	1.2. Оперативний персонал-маркетинг	Пов'язаний із поточним впровадженням планів заходів для сформованих цільових груп, здійсненням поточного контролю за їх виконанням.
2. У залежності від місця розповсюдження (поля діяльності) [3, с.83–86; 4, с.171–175]	2.1. Зовнішній персонал-маркетинг	Передбачає зовнішнє профілювання підприємства: передачу потенційним кандидатам на вакансію позитивної налагодженості щодо підприємства, забезпечення його професійно придатними працівниками.
	2.2. Внутрішній персонал-маркетинг	Сфокусований на працівниках, вже зайнятих у підприємстві, і передбачає прийняття до уваги і формування найбільш важливих факторів його привабливості як місця роботи.
3. У залежності від ступеня комплексності підходу [4, с.171–175]	3.1. Маркетинг персоналу – міх	Передбачає використання сукупності засобів впливу на споживачів цільового ринку з метою викликати у них бажану відповідну реакцію. В залежності від задіяних маркетингових засобів можливі різні моделі маркетингу персоналу – міх.
	3.2. Цільовий персонал-маркетинг	Фокусується на визначеній цільовій групі працівників (іноземний контингент, що залучається на вітчизняне підприємство, молодь, жінки та ін.).
4. У залежності від рівня економічних суб'єктів ринку праці [5, с.64–65]	4.1. Персонал-маркетинг на загально-державному рівні	Передбачає здійснення ранньої діагностики з метою попередження майбутніх структурних дисбалансів у сфері зайнятості в масштабах країни.
	4.2. Персонал-маркетинг на регіональному рівні	Призначений для підтримки відповідності між попитом і пропозицією робочої сили в конкретних умовах на конкретній території.
	4.3. Персонал-маркетинг на рівні підприємства	Передбачає регулювання попиту і пропозиції робочої сили всередині підприємства, залучення працівників, що відповідають вимогам виробництва.
	4.4. Персонал-маркетинг на рівні робітника	Призначений для самореалізації особистості, коли людина в умовах конкуренції повинна визначити своє положення у суспільстві за рахунок максимальної мобілізації, енергії та ініціативи, природних дарувань, надбаних знань, умінь і активної життєвої позиції.
5. У залежності від ситуації (стану попиту), що склалася на ринку праці [5, с.67–68; 6, с.354–355]	5.1. Конверсійний персонал-маркетинг (негативний попит)	Передбачає проведення комплексу заходів на ринку праці: виявлення причини негативного відношення споживачів до певної здібності до праці, розробка програми щодо подолання негативного попиту і зміни переваг і думок споживачів, формування іміджу професії.
	5.2. Стимулюючий персонал-маркетинг (попит відсутній)	Спрямований на пошук способів ув'язки притаманних даній здібності до праці вигод з потребами споживача шляхом створення нових можливостей задоволення потреб споживачів, розкриття вигідних умов застосування даної робочої сили, створення заохочувальних умов її споживання.

Продовження табл. 1

1	2	3
	5.3. Розвиваючий персонал-маркетинг (прихований попит)	Передбачає виявлення, оцінку тенденцій розвитку потенційного попиту на робочу силу і визначення способів його задоволення.
	5.4. Ремаркетинг персоналу (зниження попиту)	Пов'язаний з підвищенням якості професійної підготовки працівників певного профілю і кваліфікації, передбачає комплекс заходів, спрямованих на підвищення їх кваліфікації.
	5.5. Синхромаркетинг персоналу (попит, що коливається)	Спрямований на знаходження робочих місць, попит на які не співпадає за часом з попитом на задоволення потреб цільових споживачів.
	5.6. Підтримуючий персонал-маркетинг (повний попит)	Спрямований на постійне збереження обсягів попиту на певну робочу силу і передбачає постійне слідування за її якістю і вимір споживчої задоволеності.
	5.7. Демаркетинг персоналу (надмірний попит)	Спрямований на тимчасове або постійне зниження попиту на робочу силу; означає не ліквідацію попиту, а зниження його рівня.
	5.8. Контрмаркетинг персоналу (ірраціональний попит)	Спрямований на обмеження і переорієнтацію споживчого попиту на робочу силу шляхом пропозиції раціональних альтернатив.
6. У залежності від цілей обміну	6.1. Комерційний персонал-маркетинг	Охоплює сфери управлінської діяльності підприємств, що надають послуги з підбору персоналу і отримують на цій основі прибуток.
	6.2. Некомерційний персонал-маркетинг	Пов'язаний із задоволенням потреб підприємства або працівника на безкорисній основі.
7. У залежності від об'єкту	7.1. Персонал-маркетинг підприємства	Узгоджене задоволення потреб підприємства і працівників, створення і підтримка сприятливого іміджу підприємства як роботодавця або зміна його позиції по відношенню до інших підприємств.
	7.2. Персонал-маркетинг окремої особистості	Діяльність, що здійснюється для створення, підтримки чи зміни позиції або поведінки цільових груп у відношенні до окремих осіб.
	7.3. Соціальний персонал-маркетинг	Передбачає діяльність з розробки, впровадження і контролю за виконанням соціальних програм щодо забезпечення підприємства персоналом.
8. У залежності від рівня здійснення персонал-маркетингової діяльності	8.1. Мікромаркетинг персоналу	Пов'язаний з діяльністю на рівні підприємства за допомогою використання елементів маркетингу-мікс.
	8.2. Макромаркетинг персоналу	Здійснюється на рівні різних асоціацій, концернів, консорціумів, галузей.
9. У залежності від інструментів персонал-маркетингової діяльності	9.1. Активний персонал-маркетинг	Пов'язаний із активним формуванням попиту на робочу силу (робочі місця) і цілеспрямованим впливом на внутрішніх і зовнішніх споживачів.
	9.2. Пасивний персонал-маркетинг	Спрямований на пристосування до існуючого попиту за допомогою наявних у підприємства засобів.
10. У залежності від результату персонал-маркетингової діяльності	10.1. Персонал-маркетинг відносин	Пов'язаний із формуванням за допомогою маркетингових інструментів тих кадрових відносин, які дозволять створити найбільш оптимальні і сприятливі умови для повсякденної роботи персоналу з виконання завдань підприємства.
	10.2. Персонал-маркетинг поведінки	Пов'язаний із формуванням за допомогою маркетингових інструментів такої організаційної поведінки, яка найкраще сприятиме досягненню цілей підприємства.

Продовження табл. 1

1	2	3
	10.3. Іміджевий персонал-маркетинг	Пов'язаний із формуванням за допомогою маркетингових інструментів сприятливого і бажаного для підприємства іміджу на внутрішньому і зовнішньому ринках праці.
	10.4. Персонал-маркетинг бренду	Пов'язаний із формуванням за допомогою маркетингових інструментів ефективного і сильного бренду підприємства як роботодавця.

Висновки і перспективи подальших розробок. На основі проведеного дослідження автором зроблено такі висновки:

- основними цілями персонал-маркетингу є: оптимальне використання кадрових ресурсів шляхом створення умов праці, що сприяють підвищенню її ефективності; активізація людського фактору; розвиток у кожного працівника сукупності якостей, що обумовлюють його працездатність при виробництві матеріальних і духовних благ, а також партнерство і лояльне відношення до підприємств (широкий сенс); володіння ситуацією на ринку праці, забезпечуючи покриття потреби підприємства у персоналі (вузький сенс);
- персонал-маркетинг – це вид діяльності, спрямований на трансформацію кадрового потенціалу з метою взаємовигідного задоволення потреб підприємства у персоналі та його компетенціях, а також потреб реальних і потенційних працівників (у праці, умовах праці та можливостях розвитку), і посилення на цій основі позиції підприємства на ринку праці та на ринку основного виду діяльності;
- існуючу класифікацію персонал-маркетингу доцільно доповнити і виділити такі його види: комерційний, некомерційний персонал-маркетинг (за цілями обміну); персонал-маркетинг підприємства, окремої особистості, соціальний (за об'єктом); мікромаркетинг, макромаркетинг (за рівнем здійснення персонал-маркетингу); активний, пасивний (за інструментами персонал-маркетингової діяльності); персонал-маркетинг відносин, поведінки, іміджевий, бренду (за результатом персонал-маркетингової діяльності).

У перспективі дослідження має проводитися у напрямку розробки інтегрованого підходу до розглядання змісту персонал-маркетингу підприємства.

Застосування персонал-маркетингу дозволить забезпечити отримання довгострокових конкурентних переваг та зміцнити позиції підприємства на ринку праці.

Список використаної літератури

1. Аширов Д. А. Организационное поведение: [учеб.] / Д. А. Аширов. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 360 с.
2. Журавлев П. В. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально-развитых стран: [учеб. пособ.] / П. В. Журавлев, Ю. Г. Одегов, Н. А. Волгин. – М.: Экзамен, 2002. – 448 с.
3. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
4. Управление персоналом: [учеб.] / И. Б. Дуракова [и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301 с.
5. Слиньков В. Н. Персонал и его менеджмент: [практ. рек.] / В. Н. Слиньков. – К.: КНТУ, 2007. – 476 с.
6. Управління людськими ресурсами: філософські засади: [навч. посіб.]. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.

Прийнято до друку 23.10.2011

ПОЛІПШЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ В АНАЛІЗІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто проблему використання засобів моделювання при проведенні досліджень з економічного аналізу. Подано критичну оцінку сучасного стану застосування побудови моделей та надано рекомендації стосовно поліпшення методики моделювання при аналізі підвищення ефективності використання виробничих ресурсів вітчизняних підприємств.

The problem of utilization of means of simulation in course of investigations in economic analysis is regarded. The modern methods of mathematical models construction are described. Recommendations concerning the improvement of simulation methods for analysis of the production resources utilization effectiveness in Ukrainian enterprises are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема використання засобів моделювання при проведенні досліджень з економічного аналізу стає особливо актуальною з поглибленням ринкових засад господарювання у зв'язку з необхідністю подальшого підняття наукового рівня управління підприємствами в умовах численних ризиків, які притаманні ринковій економіці, а також у зв'язку з необхідністю вирішення практичних завдань раціонального використання виробничих ресурсів й запобігання фактів банкрутства вітчизняних підприємств в умовах обмеженості власних виробничих ресурсів та підвищення вартості енергетичних ресурсів, які вітчизняні підприємства поки ще експортують з інших країн.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З метою розв'язання поставленої проблеми автором проведено дослідження різних літературних джерел щодо стану аналізу ефективності [1, с.170–187; 2, с.87–125; 3, с.117–130; 4, с.56–107; 5, с.54–210; 6, с.135–146]. Ця проблематика досліджувалася у працях М. А. Болюха, В. З. Бурчевського, М. І. Горбатюка, В. О. Меца, О. П. Крижанівської, Є. В. Мниха. Крім цього, проведено ознайомлення з досвідом роботи вітчизняних підприємств, яке свідчить про ігнорування засобів моделювання в практичному аналізі ефективності їхнього виробництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел та матеріалів практики дозволив виділити такі невирішені аспекти загальної проблеми:

- визначення складу показників ефективності виробництва, які необхідно застосовувати при моделюванні в аналізі підвищення ефективності виробництва вітчизняних підприємств;
- уточнення зв'язків між постановою окремих завдань аналізу підвищення ефективності виробництва та вибором принципів побудови відповідних економічних моделей;
- проведення чіткого розмежування між факторами та факторними показниками під час побудови економічних моделей;
- поширення використання прийомів моделювання при такому найважливішому етапі аналізу як виявлення резервів підвищення ефективності виробництва.

Постановка завдання. Мета статті – визначення розбіжностей в методиці моделювання при проведенні аналізу підвищення ефективності виробництва вітчизняних підприємств та розробка конкретних рекомендацій щодо поліпшення стану аналізу ефективності використання виробничих ресурсів вітчизняних підприємств на основі використання економічного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі проведеного дослідження досвіду зарубіжних та вітчизняних підприємств були отримані такі результати:

1. Підвищення ефективності виробництва є найважливішою проблемою світової економіки, у тому числі й вітчизняної;

2. Успішному розв'язанню завдань, які пов'язані з вирішенням вказаної проблеми, є моделювання, тобто представлення процесів підвищення ефективності виробництва у загальному вигляді для встановлення тенденцій та головних факторів, а також для виявлення резервів економічного розвитку.
3. Ознайомлення з літературними джерелами та практикою господарювання свідчить про недостатній розвиток моделювання та наявність розбіжностей в методичних підходах до нього в процесі аналізу підвищення ефективності вітчизняного виробництва.
4. Моделювання, яке використовується у повсякденній практиці, носить локальний та спрощений характер. Воно застосовується в основному при вирішенні другого загального завдання аналізу, тобто щодо характеристики зв'язків між окремими факторами та результатом їх дії шляхом побудови адитивних, мультиплікативних, кратних чи змішаних моделей.
5. Побудова факторних моделей проводиться іноді некоректно, бо у якості економічних факторів, тобто внутрішніх, діючих сил зміни ефективності виробництва та критеріїв їх оцінки, деякими авторами застосовуються прості складові розрахунків загальних показників виробництва (наприклад, в роботах В. О. Мец, В. І. Юденко та інших).

Порушення методичних принципів побудови та використання факторних моделей проявляється також у відсутності дотримання методичного принципу обумовленості вибору прийомів аналізу самим змістом та типом економічних моделей, за допомогою яких надається характеристика процесів підвищення ефективності виробництва. Це призводить до отримання помилкових результатів аналізу через факти некоректного застосування різних прийомів аналізу. Особливо зазначене має місце при використанні прийому ланцюгових підстановок, а саме щодо тієї частки змішаних моделей, яка, по суті, характеризує адитивні зв'язки. Прикладом таких порушень є використання цього прийому при визначенні окремого впливу зміни основних фондів та оборотних засобів на рівень рентабельності, що є важливим критерієм ефективності виробництва.

Для належного використання моделювання при проведенні аналізу підвищення ефективності виробництва, на думку автора, необхідно усунути вказані вище, а також деякі інші, недоліки в його методиці, які існують в економічній літературі та в практиці.

У публікаціях останніх років існують суттєві розбіжності щодо показників системи ефективності виробництва. Це стосується перш за все показників ефективності використання виробничих ресурсів, з допомогою яких безпосередньо надають таку характеристику. Стосовно них сучасний аналіз показників ефективності використання виробничих ресурсів у економічній літературі та практиці нерідко пов'язують лише із змінами обсягів виробництва підприємства, а також з оцінкою змін цих показників у динаміці.

При такому підході не береться до уваги необхідний для ефективного управління виробництвом можливий вплив використання виробничих ресурсів на такі важливі кінцеві показники роботи підприємства, як обсяг реалізації та прибуток від операційної діяльності підприємства, що не стимулює раціонального використання виробничих ресурсів.

Розглядаючи склад так званих кінцевих показників ефективності, до яких відносять фінансові результати підприємства, потрібно відзначити існування різних точок зору щодо зазначеного. М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк надають таку характеристику складу системи показників фінансових результатів щодо поточного аналізу: «На підприємстві використовуються такі показники фінансових результатів: доходи від реалізації продукції; доходи від інших операцій; доходи від надзвичайних операцій» [1, с.171].

На думку автора, із цим не можна погодитися. Названі вище показники не є фінансовими результатами, бо характеризують лише отримані доходи без вилучення з них відповідних витрат. Вони просто використовуються для подальших розрахунків фінансових результатів, якими можуть бути лише прибутки або збитки. Потребує уточнення й оцінка сутності такого показника, як валовий фінансовий результат. Указані вище автори, до яких приєднується й В. О. Мец, називають його фінансовим результатом від реалізації [1, с.176; 2, с.64].

Як вважає автор, так можна називати лише кінцевий фінансовий результат від продажу, тобто прибуток чи збиток від основної операційної діяльності, який визначається

як різниця між чистим доходом підприємства й усіма витратами на реалізацію (у тому числі з урахуванням адміністративних витрат та витрат на збут).

Валовий прибуток або збиток є результатом порівняння чистого доходу лише з часткою витрат на реалізацію, тому він не може бути оцінюючим для характеристики фінансового результату від реалізації. Його призначення – інше, він дозволяє контролювати процес формування фінансового результату від реалізації та всього чистого прибутку (або збитку) підприємства.

Для поширеної характеристики використання всіх ресурсів підприємства, на думку автора, доцільно також доповнити існуючу систему показників ефективності використання виробничих ресурсів додатковими показниками, які розраховувати як відношення виручки від реалізації (доходу), а також прибутку від операційної діяльності підприємства до величини відповідних ресурсів: матеріальних, трудових та основних фондів, тобто показниками прибутковості (рентабельності) використання окремих виробничих ресурсів.

В умовах розвитку ринкової економіки необхідно розглядати результати кількісних та якісних змін у взаємозв'язку, тобто здійснювати комплексний взаємопов'язаний аналіз ефективності використання виробничих ресурсів та формування прибутку, завершуючи його аналітичними розрахунками по вияву резервів росту не тільки обсягу виробництва, а й прибутку, який можливо отримати за рахунок покращення використання всіх виробничих ресурсів.

Чітке визначення сутності й місця кожного з показників у загальній сучасній системі фінансових результатів, а також у системі показників ефективності виробництва буде сприяти належному вибору показників для побудови економічних моделей, а також удосконаленню методики аналізу та поліпшенню оцінки отриманих результатів завдяки більш коректному економічному моделюванню.

Необхідно також усунути некоректні підходи у виборі факторів зміни прибутку, які існують у сучасному поточному аналізі, що заважає належній побудові економічних моделей та не сприяє належній оцінці й раціональному використанню результатів аналізу фінансових результатів та підвищенню ефективності виробництва в цілому. Так, деякі автори (наприклад, В. Юденко, В. О. Мец) розглядають фактори прибутку підприємства як складові частини його розрахунку: «...можна розрахувати вплив чинників на зміну загальної суми прибутку, яку викликає зміна її складових частин, які водночас і є чинниками» [2, с.64]. Це призводить до того, що названий автор вважає зміну валового прибутку фактором загального прибутку від операційної діяльності [2, с.67–68].

Вказаний вище некоректний підхід призводить ще й до того, що знаходячи, по суті, вплив на прибуток зміни цін, В. О. Мец називає отриманий результат впливом зміни виручки від реалізації продукції [2, с.69]. Отже, таким чином автор отримує неадекватну оцінку результатів одного з напрямків фінансового аналізу підприємства, що не може бути належної базою для урахування поточного аналізу для наступного стратегічного аналізу фінансових результатів.

Точніше, на думку автора, визначення сутності цих складових частин здійснює О. Кононенко [3, с.60]. Автор вважає ці складові прибутку лише факторними показниками, а не самими факторами. Чинниками прибутку від реалізації вона вважає зміну обсягу та структури реалізації. З цим можна погодитись, якщо дотримуватися розподілу факторів за різними порядками деталізації, наприклад, на фактори першого та другого порядку. У такому разі зміну обсягу та реалізації треба вважати факторами першого порядку, а більш детальними й глибинними – інші.

Автор вважає, що глибинними факторами є за своєю сутністю лише техніко-економічні та організаційні заходи, бо це відповідає наданій в економічній енциклопедії характеристиці їх сутності як дійових сил процесу підвищення ефективності виробництва та реалізації продукції. Саме ці фактори викликають різні зміни в ефективності виробництва, що відбиваються як у змінах обсягу виробництва та реалізації, а також у змінах окремих витрат, тобто собівартості продукції, й у кінцевому результаті – у змінах фінансових результатів підприємства. Отже, на такі фактори й потрібно спиратися при побудові моделей, які використовують при аналізі показників підвищення ефективності виробництва.

Ще одним із напрямків моделювання показників підвищення ефективності виробництва є урахування результатів мобілізації резервів, особливо резервів росту прибутку підприємства.

Автор поділяє думку деяких авторів (М. А. Болюх, В. З. Бурчевського та ін.), які виділяють у процесі виявлення резервів три етапи: аналітичний, на якому виявляють і кількісно оцінюють резерви; організаційний – коли розробляють комплекс інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів для забезпечення використання виявлених резервів; функціональний – на якому практично реалізують заходи і контролюють їх виконання.

Але, на думку автора, не можна повністю підтримати тих же авторів стосовно такого розподілу можливих напрямків мобілізації резервів збільшення прибутків: за рахунок збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг); за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; за рахунок економії та раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців; за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу в результаті чого зростає продуктивність праці [1, с.182].

Автор статті вважає, що дослідники при цьому розподілі порушили такий важливий принцип методики пошуку резервів, як принцип запобігання повторного розрахунку резервів. Автор стверджує це тому, що останні два напрямки не грають окремих ролей, а входять за своєю економічною сутністю до інших. Так, наприклад, резерв за рахунок економії і раціонального використання коштів на оплату праці робітників та службовців є по суті складовою частиною другого напрямку – резервів росту прибутку за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції. Резерв за рахунок запровадження досягнень науково-технічного прогресу в результаті чого зростає продуктивність праці, призводить до росту обсягу випуску продукції (тобто відноситься до першого напрямку) і водночас – до зниження умовно-постійних витрат завдяки збільшенню обсягів виробництва та реалізації продукції (тобто його можна віднести частково й до другого напрямку).

Отже, на думку автора, при моделюванні підвищення ефективності виробництва з використанням показника можливого збільшення прибутку доцільно виходити із мобілізації резервів його росту за рахунок впровадження організаційно-технічних заходів підвищення ефективності виробництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для усунення існуючих недоліків, на думку автора, необхідно: ширше використовувати моделювання на третьому етапі аналізу, тобто при вирішенні найважливішого його завдання – виявленні резервів підвищення ефективності виробництва; перейти від використання досить спрощених локальних моделей до поширеного використання комплексних моделей; поставити моделювання на єдину методичну основу через побудову моделей на базі факторів технічного прогресу, тобто запровадження нової техніки та передових технологій, а також поліпшення організації виробництва, що є головним шляхом підвищення ефективності світового сучасного виробництва.

Запровадження у практику роботи цих рекомендацій буде сприяти поліпшенню стану вітчизняного аналізу ефективності виробництва, при чому не тільки поточного, а й на перспективу.

Список використаної літератури

1. Болюх М. А. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 540 с.
2. Мец В. О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: [навч. посіб.] / В. О. Мец. – К.: Вища шк., 2003. – 278 с.
3. Кононенко О. Аналіз фінансової звітності / О. Кононенко. – Х.: Фактор, 2003. – 148 с.
4. Сучасний економічний аналіз господарюючих суб'єктів: [за ред. к.е.н., проф. О. П. Крижановської, к.е.н., проф. А. В. Сосновського]. – Одеса: Пальміра, 2008. – 232 с.
5. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання: [підруч.] / П. Я. Попович. – К.: Знання, 2008. – 630 с.
6. Мних Є. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: [підруч.] / Є. В. Мних. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 514 с.

Прийнято до друку 14.02.2012

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ: СИСТЕМНИЙ ПІДХІД

У статті обґрунтовано необхідність системного підходу до запровадження всіх видів інновацій в діяльність підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності в умовах нестабільної економіки. Наголошено на доцільності запровадження інноваційних рішень в усі складові комплексу маркетингу.

Necessity of the system approach to adoption of all the types of innovations to the enterprises' activity for increase the competitiveness under economic instability is grounded at the article. The appropriateness of implementing innovative decisions to all the elements of marketing mix is declared.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний етап економічного розвитку відзначений надзвичайною нестабільністю. Світова фінансово-економічна криза боляче вразила всі верстви суспільства, і надала остаточного усвідомлення того, що інноваційна діяльність є визначальним інструментом у конкуренції економічних суб'єктів мікро-, мезо- та макrorівнів на всіх стадіях економічного циклу.

Центральне місце в інноваційній діяльності, та більш вузько – в інноваційному процесі займає підприємство як суб'єкт, який здійснює запровадження нового продукту, технології, організаційної зміни та ін. у практичну діяльність. Найбільшого успіху в забезпеченні конкурентоспроможності досягають такі підприємства, які підходять до проблеми системно і впроваджують у свою господарчу діяльність різні типи інновацій: продуктові, процесові, організаційні, маркетингові тощо.

Поняття інновації, інноваційного процесу, інноваційної діяльності, так само як роль інновацій у формуванні конкурентних переваг підприємства, сьогодні досить глибоко досліджені, та постійно знаходяться в центрі уваги науковців та практиків бізнесу.

Однак інновація дотепер часто ототожнюється лише з новими продуктами і технологіями, які отримали ринкове визнання. В той час як інновації, що працюють на розвиток бізнесу, повинні охоплювати всю діяльність підприємства: нові продукти, послуги, процеси, стратегії, бізнес-моделі, маркетингові інструменти.

Системний підхід до інновацій означає, що вони стають способом діяльності всіх бізнес-одиниць і структурних підрозділів підприємства – від операційного й фінансового відділів до відділу кадрів (персоналу).

Особливого значення в умовах загострення конкуренції, невизначеного зовнішнього середовища та нестабільних ринків набуває маркетинг.

Роль маркетингу, наголошує японський професор Міцуакі Симагуті, автор книги «Епоха системних інновацій» полягає в утворенні з будь-яких соціально значимих цінностей або ідей таких комплексних систем, які б легко сприймалися споживачами та слугували, в довгостроковій перспективі, підвищення рівня добробуту суспільства [1, с.120–170].

Таким чином, маркетинг сьогодні закликаний не тільки поєднати інтереси споживача і підприємця-виробника товарів та / або послуг, а виконувати в ринковій економіці системоутворюючу функцію, що вимагає запровадження інноваційних підходів до інструментів маркетингу та маркетингової діяльності як такої.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Системний підхід до вивчення інноваційних процесів був вперше запроваджений у кінці 1980-х – на початку 1990-х рр.

у концепції національних інноваційних систем Б. Лундвалла, К. Фрімена, Р. Нельсона, та отримав подальшого розвитку в численних працях фундаментального та прикладного характеру, до найбільш вагомих з них належать роботи П. Патела і К. Павітта, С. Меткалфа, К. Едквіста.

Серед російських науковців звертають увагу розробки Л. Малишевої, О. Нестерова, Н. Кучерової та ін. Л. Малишева розкриває системний підхід до класифікації інновацій. Категорії інноваційної економіки з позицій системного підходу вивчає О. Нестеров. Під інновацією як системою він розуміє «сукупність взаємопов'язаних і таких, що взаємодіють, інноваторів-продуцентів (сопродуцентів) інноваційної діяльності (інноваційного продукування) та / або інноваційних продуктів (товарів)» [2]. Вчений виводить категорію системної інновації з таких понять, як «інноватори», «інноваційна діяльність» тощо. В той час як, на думку автора, первинним поняттям у цьому випадку має бути саме інновація.

Вітчизняні науковці наголошують на необхідності поширеного підходу до трактування інновації. Звертаючись до наукового доробку Й. Шумпетера, який визначав інновацію як «нерівномірний нелінійний циклічний процес» [3, с.71–90], український дослідник І. Макаренко визначає сутність інновації як «системного нелінійного багаторівневого процесу» [4, с.209–211], веде мову про ринки, що генерують відповідні їм інновації на різних рівнях підсистем економіки, не тільки на ринках товарів кінцевого та проміжного (інвестиційного споживання), але й в межах «ринків більш високого рівня» – грошового, фінансового, валютного. До таких інновацій І. Макаренко відносить системне інституційне середовище та інструменти названих ринків, інноваційне системне середовище в рамках НІС.

Таким чином, в сучасних умовах інновація набуває системного характеру, тісного зв'язку з «усією економічною системою, враховуючі її підсистеми, ринки і системне середовище їхнього функціонування» [4, с.209].

На системному характері інновації як результату інноваційного процесу, акцентує увагу В. Барило, що визначає такий результат як системну корисність, втілену в нововведенні, запровадженому через ринкові механізми в споживання та системне використання [5, с.54–61].

Роль інновацій як вирішального фактору забезпечення конкурентоспроможності окремих підприємств і національної економіки в цілому розкрито в працях Л. Антонюк, В. Гейця, О. Дагаєва, В. Дергачової, В. Семиноженка, К. Туманова, О. Шнипка, Л. Федулової.

Характеру і змінам маркетингових систем в «епоху системних інновацій» присвячено праці М. Симагуті. Наочні приклади системного, або «цілісного» підходу до запровадження нетехнологічних, зокрема організаційних, бізнесових, маркетингових інновацій надають Е. Дандон, Дж. Мур, К. Кристенсен, Г. Хамел.

Проблеми маркетингових інновацій висвітлено в роботах П. Ламбе, С. Ілляшенко, Н. Емінової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасній літературі бракує комплексних досліджень маркетингових інновацій на основі системного підходу, недостатнім чином вивчено роль маркетингових інновацій в системі факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

Поряд з висвітленням певних аспектів маркетингових інновацій на прикладах окремих маркетингових інструментів, неповно розкриті можливості вдосконалення комплексу маркетингу «4Р» підприємства шляхом комплексного використання потенціалу маркетингових інновацій.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування системного підходу до запровадження інновацій у діяльність сучасних підприємств з метою підвищення конкурентоспроможності через включення інноваційної компоненти в усі складові комплексу маркетингу «4Р».

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе методологічне та методичне значення в контексті дослідження ролі маркетингових інновацій у формуванні конкурентоспроможності підприємства має розширення трактування інновації, запроваджене в третьому виданні Керівництва Осло – основному методологічному документі ОЕСР в області інновацій як для країн, що безпосередньо беруть участь в діяльності ОЕСР, так і для низки країн Східної Європи, Латинської Америки, Азії, Африки, які не є членами цієї організації. На визначеннях типів інновацій, які пропонує Керівництво Осло, необхідно зупинитися детальніше.

В 1990-х рр. головна увага приділялася технологічним продуктивним і процесовим інноваціям (ТПП) у промисловому виробництві. Продуктові інновації обумовлюють значні зміни в якостях товарів та послуг, що виробляються. Процесові інновації обумовлюють значні зміни в методах виробництва та доставки продукту, в технології, виробничому обладнанні або програмному забезпеченні [6, с.31]. Концепція ТПП знайшла відображення в перших виданнях Керівництва Осло.

Подальше уточнення концепцій, методології та визначень інновації, виникнення нових форм взаємодій між суб'єктами господарювання та усередині організацій (підприємств, компаній, корпорацій тощо), зокрема під впливом глобалізаційних процесів, розвиток інновацій в сфері послуг, зміна структури потреб суспільства обумовили розширення змісту інновації та включення двох нових типів інновацій: організаційної та маркетингової.

Організаційні інновації обумовлюють запровадження нових організаційних методів у ділову практику, трудовий процес або у зовнішні зв'язки підприємства. В свою чергу, маркетингові інновації включають реалізацію нових методів маркетингу: зміни в дизайні та упаковці продукту, його просуванні та розміщенні або в методах ціноутворення. Кожна інновація може бути віднесена до певного змістовного типу, або поєднувати ознаки декількох типів [6, с.31–35].

За даними обстеження інноваційної діяльності за європейською програмою CIS 8, проведеного у 2009 р. Державним комітетом статистики України, отримано інформацію щодо організаційних та маркетингових інновацій, що представлено на рис. 1 [7].

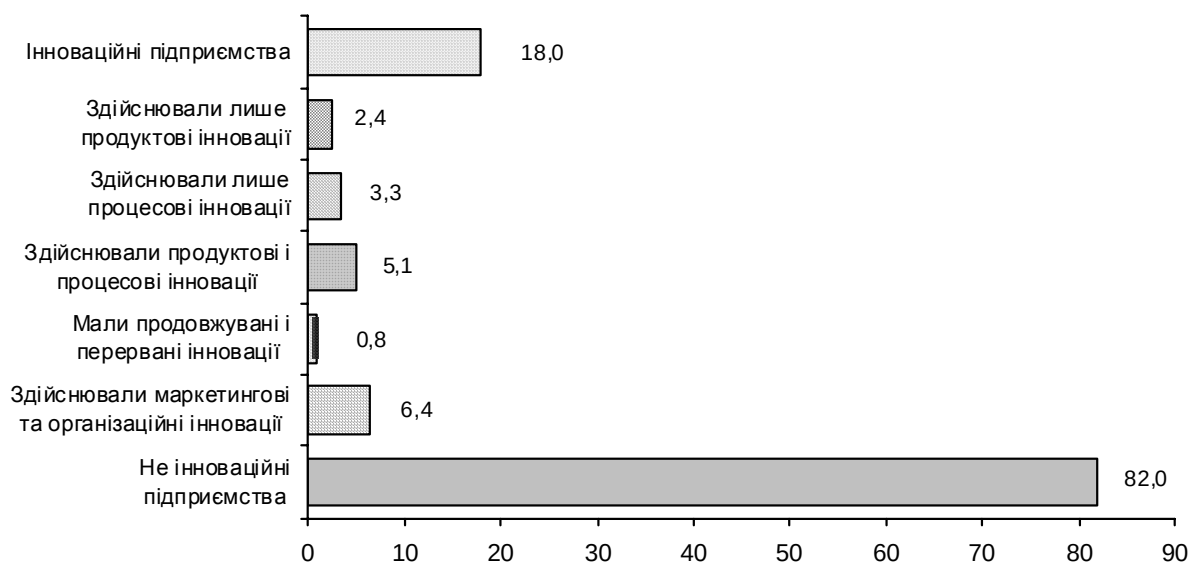


Рис. 1. Розподіл підприємств України за типами інноваційної діяльності, % до усіх підприємств

За результатами обстеження інноваційної діяльності за європейською програмою CIS 8, проведеного у 2009 р. Державним комітетом статистики України [7], частка інноваційних підприємств, що впроваджували технологічні, маркетингові, організаційні

інновації у 2006–2008 рр., становила 18,0%. У тому числі 11,6% займалися технологічними (продуктовими та процесовими) інноваціями, а 6,4% – впроваджували лише маркетингові та організаційні інновації.

Таким чином, переважну частку підприємств України (82%) не віднесено до інноваційних підприємств. У свою чергу, до т.з. успішних інноваторів, тобто підприємств, які комплексно або системно здійснюють всі види інновацій, належить лише 2/3 підприємств, віднесених до числа інноваційних.

Потрібно відзначити прямий зв'язок між розмірами підприємств і рівнем інноваційності. Згідно даних, наведених у табл. 1, серед великих підприємств здійснювали тільки організаційні інновації 22,1%, тільки маркетингові – 26,5%, організаційні та маркетингові інновації – 51,3% від загальної чисельності підприємств.

Таблиця 1

Підприємства, що впроваджували організаційні та / або маркетингові інновації протягом 2006–2008 рр., за розміром підприємств, одиниць [7]

	Розмір підприємств	Всього	З них		
			впроваджували тільки організаційні інновації	впроваджували тільки маркетингові інновації	впроваджували організаційні та маркетингові інновації
Україна	малі	3186	613	1276	1297
	середні	1250	260	512	479
	великі	709	157	188	364
Промисловість	малі	1382	212	663	507
	середні	749	149	351	250
	великі	556	119	160	276
Послуги	малі	1804	401	613	790
	середні	501	111	161	229
	великі	153	38	28	88

Згідно з міжнародною методологією, використовується такий розподіл підприємств за розміром: малі – від 10 до 49 працюючих, середні – від 50 до 249 працюючих, великі – 250 і більше працюючих [7].

Частка середніх підприємств, що запроваджували виключно організаційні інновації, становила 20,8%, виключно маркетингові – 40,1%, організаційні та маркетингові інновації – 38,3%.

Для малих підприємств співвідношення підприємств, які запроваджували тільки організаційні, тільки маркетингові, а також організаційні та маркетингові інновації, становить відповідно 44,2%, 19,2%, 40% та 40,7% від загальної кількості підприємств. Великі підприємства значно переважають за комплексним запровадженням технологічних, організаційних і маркетингових інновацій. У свою чергу, середні та малі підприємства демонструють високі показники запровадження виключно маркетингових, а також організаційних та маркетингових інновацій. Такий стан пов'язаний з тим, що технологічні інновації вимагають значних фінансових коштів, у той час як маркетингові та організаційні рішення, як правило, є менш витратними.

Переважна кількість промислових підприємств, які запроваджували маркетингові інновації, а саме – 2175 підприємств, зосереджена в обробній промисловості. В сфері послуг

таких підприємств нараховується 1909, з них 1318 підприємств зосереджено в оптовій торгівлі.

Цікаві дані отримано через порівняння активності запровадження маркетингових інновацій на підприємствах з технологічними інноваціями і без таких. Підприємства, які не мають технологічних інновацій, випереджають «технологічних інноваторів» за впровадженням маркетингових інновацій більше, ніж в два рази. Результати аналізу підприємств за видами економічної діяльності, за даними показали, що така тенденція спостерігається, перш за все, у сфері послуг, зокрема в оптовій торгівлі, дещо в меншій мірі – на транспорті та в сфері зв'язку.

Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, залучення їх більшої кількості, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів.

Зміни в дизайні продукту, що є частиною нової маркетингової концепції, відносяться до змін у формі й зовнішньому вигляді продукту, та не впливають на його функціональні й споживчі характеристики. Сюди також включають зміни в упакуванні, що для таких продуктів, як продукти харчування, напої, миючі засоби, є визначальним для їхнього зовнішнього вигляду.

Запровадження маркетингових інновацій також вимагає системного підходу, який має втілюватися у використанні інноваційних інструментів у всіх складових маркетингового комплексу «4Р», у поєднанні з технологічними (продуктовими та процесовими), організаційними інноваціями (табл. 2; складено автором).

Таблиця 2

Інноваційні рішення в комплексі маркетингу «4Р»

Елементи комплексу маркетингу	Зміст інновації	Приклади
Товар	Зміни дизайну продукту, смаку харчових продуктів, нові упакування	– ергономічні рішення форми комп'ютерної миші, меблів та ін.; – упакування для соків у вигляді фрукту, з якого вироблено сік
Ціна	Нові моделі ціноутворення	– «динамічне» ціноутворення
Просування	Інноваційні методи просування	– просування в Інтернет, зокрема в соціальних мережах; – «вірусний» маркетинг; – «арома- маркетинг», метод «case story», креативна реклама; – незвичні рекламні носії: товарний чек, конвеєрна стрічка в супермаркеті
Розподіл	Нові канали розподілу, нові моделі роботи з традиційними каналами	– Інтернет-торгівля; – різноманітні дилерські схеми (зокрема з управлінням і координацією діяльності в головній компанії, нові методи заохочення дилерів)

Беручи до уваги визначну роль маркетингової діяльності у забезпеченні задоволення потреб споживачів, комплексне, системне запровадження маркетингових інновацій у діяльність підприємства має відіграти суттєву роль у формуванні та підтримці відповідного рівня конкурентоспроможності в умовах підвищення вимогливості споживачів до продуктів та послуг, які пропонує ринок.

В контексті зростання ролі маркетингових інновацій, широке запровадження їх в діяльність підприємств стає важливою складовою як антикризових програм, так само як

програм підвищення конкурентоспроможності в умовах післякризового відновлення економіки.

Розробка нових маркетингових рішень дозволяє наголосити на переході до концепції інноваційного комплексу маркетингу «4 IP» – інноваційний продукт, інноваційне ціноутворення, інноваційні інструменти просування, інноваційні канали та методи розподілу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження інноваційної діяльності підприємств України показало, що лише 2/3 підприємств, віднесених до числа інноваційних, комплексно, або системно здійснюють всі види інновацій за міжнародною класифікацією, а саме – технологічні (продуктові та процесові), організаційні, маркетингові інновації.

За комплексним запровадженням технологічних, організаційних та маркетингових інновацій переважають великі підприємства. Середні та малі підприємства демонструють високі показники запровадження виключно маркетингових, а також організаційних та маркетингових інновацій, що обумовлено меншими витратами на нові маркетингові та організаційні рішення порівняно з технологічними інноваціями.

Маркетингові інновації необхідно розглядати як важливу складову програм підвищення конкурентоспроможності підприємств.

Забезпечення ефективного використання маркетингових інновацій та перетворення їх на конкурентні переваги підприємства вимагає системного підходу, втіленого, зокрема, у переході до концепції інноваційного комплексу маркетингу «4 IP» – інноваційний продукт, інноваційне ціноутворення, інноваційні інструменти просування, інноваційні канали та методи розподілу.

Подальше дослідження має бути спрямоване на виявлення ролі окремих елементів комплексу маркетингу «4 IP», а також їх синергічного ефекту в механізмі підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

Список використаної літератури

1. Симагути М. Эпоха системных инноваций / М. Симагути. – М.: Секрет фирмы, 2006. – 278 с.
2. Нестеров А. В. Инновации – системный подход [Электронный ресурс] / А. В. Нестеров // Компетентность. – 2007. – № 6 (47). – Режим доступа: <http://www.labrate.ru>.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; [пер. с нем.]. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
4. Макаренко І. П. Анатомія економічних криз у контексті інноваційних процесів: [монографія] / І. П. Макаренко. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 320 с.
5. Барило В. Анализ содержания инновационного процесса с учетом перехода Украины к инновационной модели экономического развития / В. Барило // Вестник Севастопольского национального технического университета. – 2008. – Вып. 92. – С. 54–61.
6. Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. – OECD, 2006. – 112 p.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]: [стат. зб.] / Державний комітет статистики України. – К.: ДП «Інформаційно – аналітичне агентство», 2010. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

Прийнято до друку 26.04.2012

АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ, ЇХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК З ОЦІНКОЮ БІЗНЕСУ

У статті визначено необхідність формування вартості підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень та загального рівня капіталізації в сучасних економічних умовах. Здійснено визначення можливостей збільшення вартості підприємства та бізнесу в цілому. Запропоновано методи удосконалення процесу визначення вартості підприємства.

In the article the necessity of forming cost enterprise for acceptance of effective administrative decisions and general level of capitalization in modern economic terms is determined. There is the determination of possibilities for increasing the cost enterprise and business on the whole. The methods of improvement the process determination of cost enterprise are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні для прийняття ефективних управлінських рішень власникам і керівникам підприємства необхідна інформація про вартість бізнесу. Формування ринкової вартості підприємства здійснюється в більшості випадків не зовсім професійно та не завжди відповідає цілям, наведеним завданням оптимізації структури фінансових ресурсів підприємств. Це свідчить про те, що з одного боку існує недостатність теоретичної та законодавчої обґрунтованості поставленої проблеми, а з другого – відсутність досвіду з використанням сучасних методів в оцінці власного капіталу та його активів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні аспекти формування ринкової вартості підприємства розроблено в працях таких вітчизняних вчених: С. В. Валдайцев, В. В. Григор'єв, А. Н. Козирев, А. П. Ковалев, М. А. Федотова, А. Е. Федотова. Окремо треба відмітити праці таких вчених щодо аналізу та прогнозування інвестицій, їх вплив на вартість підприємства: О. Стоянова, О. Бикова, Й. Никбахт Гроппеллі, В. Ковальов, М. Літвін, Т. Момот, В. Андрійчук, С. Галузінський.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В рамках цього дослідження розглядається оборотний капітал і оборотні кошти як різні економічні категорії, а також виділяється елемент «Інший оборотний капітал» із зауваженням, що управління цим елементом повинно здійснюватися на довгостроковій основі та враховуватися при проектуванні грошового потоку при оцінці вартості підприємства. Аналіз приводить до терміну «вільний грошовий потік» та визначення впливу цього показника для вартості підприємства.

Постановка завдання. Для визначення величини вартості підприємства в ринкових умовах, необхідно зрозуміти та проаналізувати, в яких умовах знаходяться вітчизняні підприємства, дослідити низку величин та факторів, які впливають на рівень вартості підприємства, визначити актуальні моделі, зрозуміти економічну сутність вартості підприємства. Проаналізувати досвід західних та вітчизняних компаній в аналізі та прогнозуванні інвестицій, а також визначити низку термінів, які впливають на вартість підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ході інвестиційного аналізу передбачається визначення надлишку або нестачі чистого оборотного капіталу (Net Working Capital) підприємства (надлишок збільшує ринкову вартість підприємства, а нестача зменшує, оскільки має бути додатково профінансована майбутнім власником). Чистий оборотний капітал визначається як різниця між валовим оборотним капіталом і короткостроковою кредиторською заборгованістю і показує, яка частка оборотних активів

формується за рахунок інвестування власних та довгострокових джерел фінансування. На прикладі це можна представити так:

$$WC = WC^{val} - CL, \quad (1)$$

де WC – чистий оборотний капітал; WC^{val} – валовий оборотний капітал;
CL – поточні зобов'язання.

До основних джерел чистого оборотного капіталу відносяться: прибуток від операційної діяльності, емісія нових акцій, продаж необоротних активів, довгострокові позики. Нерідко у вітчизняній літературі чистий оборотний капітал прирівнюють до власних оборотних коштів підприємства, що ускладнює розуміння різних економічних категорій [1, с.20; 2, с.15; 3, с.18]. Такий підхід суперечить визначенню як чистого оборотного капіталу, так і власних оборотних коштів: власні оборотні кошти необхідно розглядати як засоби, в які інвестується власний оборотний капітал, джерелом формування якого є власні та прирівняні до них фінансові ресурси підприємства. Отже, величина власного оборотного капіталу прирівнюється з величиною чистого оборотного капіталу і тому не правомірно порівнювати різні по своїй економічній природі категорії чистого оборотного капіталу і власних оборотних коштів. За результатами дослідження практики формування чистого оборотного капіталу на прикладі США встановлено, що чистий оборотний капітал розраховується за формулою 1. При цьому ототожнюються поняття «Оборотний капітал» і «Оборотні кошти» [4, с.11]. В рамках цього дослідження розглянемо оборотний капітал і оборотні кошти як різні економічні категорії. Тоді як оборотний капітал є категорією динамічною, оборотні кошти характеризують оборотний капітал з позиції наявності його речових елементів безвідносно до їх участі в процесі виробництва і реалізації, виступають операційною характеристикою оборотного капіталу і є його конкретним вимірником з метою здійснення кількісного аналізу. При розрахунках чистого оборотного капіталу в оборотні кошти включають такі елементи: грошові кошти та їх еквіваленти (Cash and Cash Equivalents), дебіторську заборгованість (Account and notes receivable); запаси (Inventories); витрати майбутніх періодів (Prepaid Expenses) [5, с.539].

Враховуючи проведені дослідження, слід розглянути такі елементи оборотних коштів, як дебіторська заборгованість, запаси і витрати майбутніх періодів і вплив облікової політики підприємства на їх величини, що повинно враховуватися при проектуванні грошових потоків. По елементу «запаси» при проектуванні грошового потоку потрібно враховувати методи визначення собівартості запасів. Згідно П(С) БО 9 «Запаси» при відпуску запасів у виробництво, продажу та іншому вибутті їх оцінка здійснюється одним із наступних методів: ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів; середньозваженої собівартості; собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO); нормативних витрат; ціни продажу. Згідно наказу Міністерства фінансів України «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України по бухгалтерському обліку» від 22.11.2004 р. № 731 [6, с.15] забороняється з 2005 р. застосовувати як альтернативну формулу розрахунку собівартості запасів «Останнє надходження – першу витрату» (LIFO). Отже, проведені розрахунки свідчать, що в умовах зростання цін на запаси формула FIFO забезпечує найбільш низьку собівартість продажу, наслідком чого буде найбільший прибуток. Середньозважена собівартість менше схильна до впливу коливання закупівельних цін та забезпечує постійну величину прибутку, але разом з тим вимагає складніших розрахунків. При застосуванні цієї формули маємо найвищу собівартість продажу і найнижчий прибуток, що приводить до завищення собівартості запасів в балансі та дає можливість маніпулювати показником прибутку в залежності від часу придбання запасів. Саме тому у 2003 р. формула LIFO була виключена з міжнародних стандартів (МСБО 2 «Запаси»), а у 2004 р. – з національних стандартів (П(С) БО 9 «Запаси»). При розрахунку чистого робочого капіталу слід враховувати методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість і її розкриття у фінансовій звітності. При цьому потрібно враховувати поточну дебіторську заборгованість, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена

протягом дванадцяти місяців з дати виникнення. У наявності суми несвоечасно сплаченої дебіторської заборгованості або навіть суми списаної безнадійної заборгованості в розділі IX «Примітки до річної фінансової звітності» і відсутності розрахунку резерву сумнівних боргів необхідно при розрахунку чистого оборотного капіталу скоректувати величину дебіторської заборгованості. Розрахунок чистого оборотного капіталу вимагає аналізу складу витрат майбутніх періодів, які мали місце протягом поточного або попередніх звітних періодів, але відносяться до подальших звітних періодів. Не дивлячись на те, що «Витрати майбутніх періодів» входять до складу елементів оборотного капіталу, вони не відповідають усім його властивостям. Перш за все, мова йде про те, що «Витратами майбутніх періодів» є витрати, здійснювані підприємством одноразово протягом звітного періоду. Так, витрати на споруду тимчасових будов, на доставку і монтаж машин на будівельному майданчику, витрати на розробку нових технологій, виплату орендної плати, підписку на періодичні видання тощо. Проте віднесення на собівартість цих витрат здійснюється частково як в поточному, так і в майбутніх періодах. А це означає, що інвестований у «Витрати майбутніх періодів» оборотний капітал буде відшкодовуватися також тільки в майбутніх періодах, що не відповідає його економічному трактуванню. Тому «Витрати майбутніх періодів» доцільно віднести до елементу «Інший оборотний капітал» із зауваженням, що управління цим елементом повинне здійснюватися на довгостроковій основі та враховуватися при проектуванні грошового потоку. Найбільш повний склад витрат майбутніх періодів, який відбивається у фінансовій звітності підприємства, приведений у роботі Г. І. Онищука [4, с.189]. Витрати на розвиток бізнесу, розширення, поглинання і перебезування містять: доопераційні витрати, початкові витрати на введення в експлуатацію, технологічні витрати; початкові операційні витрати, доопераційні витрати підрозділів (дочірніх компаній); витрати на перебезування, переобладнання і переінсталяцію; витрати на поглинання або придбання; придбання рахунків замовників (покупців); неконкурентні угоди. Відкладені витрати поєднують: витрати на рекламу і стимулювання збуту; тимчасові відсотки; витрати на збут і адміністративні витрати; витрати на пенсійне планування; податкові витрати; витрати на лізинг і оренду; сплата відпусток; витрати сезонного характеру. Нематеріальні витрати містять: нематеріальні витрати на підготовку і розвиток; витрати на ліцензування, закріплення прав власності та т. п.; витрати на комп'ютерні програми. Потрібно вказати також витрати на боргові зобов'язання, майбутню економію в податку на прибуток, організаційні витрати, роялті. Варто також вказати, що проведені дослідження чистого оборотного капіталу на прикладі США дали можливість виявити, що основною проблемою, яка вирішується економістами, є проблема достатності робочого капіталу. Існує декілька поглядів з приводу оптимального рівня чистого оборотного капіталу підприємства. Досить поширена альтернативна точка зору, що розглядає чистий оборотний капітал як недіючий ресурс, який створює незначну або не створює взагалі ніякої вартості в процесі виробництва і оптимальний його рівень приймається рівним нулю. Крім того, дослідження практичної діяльності американських корпорацій дозволили встановити, що середній рівень чистого робочого капіталу для більшості підприємств складає 40–50% від загальної суми активів. Деякі досліджені компанії також мають дефіцит, тобто негативне значення чистого оборотного капіталу [7, с.15]. У таких випадках завдяки невисокій доданій вартості та вдалому співвідношенню у відстроченні платежів при закупівлі та реалізації підприємству вдається комерційним кредитом не лише перекрити оборотні активи, але і створити додаткове джерело фінансування. Таким чином, є можливість ввести у вітчизняну науку термін «дефіцит чистого оборотного капіталу», який показує величину перевищення короткострокових пасивів над величиною валового оборотного капіталу підприємства.

Окрім поняття «Чистий оборотний капітал» у фінансовій практиці багатьох країн світу застосовується ще одне поняття – «фінансово-експлуатаційні потреби» (ФЕП) [8, с.32]. Різниця між оборотними активами, крім грошових коштів, і кредиторською заборгованістю або різниця між чистим оборотним капіталом і грошовими коштами є ФЕП. Аналіз літератури, в якій розглядаються моделі розрахунку власного оборотного капіталу, дозволяє зробити висновок, що серед фахівців в даний час існують різні точки зору з цього питання. Слід зазначити, що основною причиною такої розбіжності є відсутність чітких визначень як самої категорії оборотного капіталу, так і його видів. У табл. 3 наведено існуючі моделі розрахунку власного оборотного капіталу. Перші дві моделі розрахунку власного оборотного капіталу

широко застосовуються в країнах з розвинутою економікою, які відповідають міжнародним стандартам, по яким в балансі досить наочно відбивається величина власного капіталу. Не дивлячись на те, що побудова балансу в Україні має низку відзнак, ці методи набули поширення також і у вітчизняній практиці для підрахунку власних оборотних коштів.

В той же час I і II моделі не вимагають додаткових трансформацій балансу підприємства, що значно спрощує їх використання, тому що не враховують, принаймні, дві обставини. По-перше, підприємство може мати збитки, які зменшують джерела власних коштів. По-друге, I розділ пасиву в балансі українських підприємств (за станом на кінець 2005 р.) містить низку статей, які є швидше зобов'язаннями, ніж власним капіталом підприємства. III модель розрахунку власного оборотного капіталу було запропоновано російським вченим М. І. Літвіном [7, с.10]. Згідно цієї моделі, власний оборотний капітал збільшується на величину статей стійких пасивів (або згідно нової термінології – рахунків до нарахування) – стабільній заборгованості, що існує по заробітній платі, виплатам по страхуванню, по позабюджетних платежах, по розрахунках з бюджетом та інші. Тобто кількісно рахунки до нарахування дорівнюють різниці між всією сумою розрахунків з кредиторами і товарною кредиторською заборгованістю. Юридично статті стійких пасивів не належать підприємству, але постійно знаходяться в його обороті. Такий підхід дійсно має сенс, але, насамперед, для підприємств з великим фондом оплати праці та значними виплатами до бюджету і у позабюджетні фонди. IV модель розрахунку власного оборотного капіталу розроблено на підставі аналізу обліку всіх недоліків попередніх трьох. Так, в плані трансформації I розділу пасиву балансу щодо розрахунку власного капіталу підприємства заслуговують на увагу дослідження українських вчених В. Андрійчука та С. Галузінського [7, с.15].

Таблиця 1

Моделі розрахунку власного оборотного капіталу

Моделі	Формула розрахунку	Прихильники моделей
I модель	$ВOK = \Sigma(Ip.П) - \Sigma(Ip.A)$ де ВOK – величина власного оборотного капіталу; $\Sigma(Ip.П)$ – підсумок 1 розділу Пасиву балансу; $\Sigma(Ip.A)$ – підсумок 1 розділу Активу балансу	О. Стоянова О. Бикова ВOK = ЧOK
II модель	$ВOK = [\Sigma(IIp.A) + \Sigma(IIIp.A)] - \Sigma(IVp.П)$, де ВOK – величина власного оборотного капіталу; $\Sigma(IIp.A)$ – підсумок II розділу Активу балансу; $\Sigma(IIIp.A)$ – підсумок III розділу Активу балансу; $\Sigma(IVp.П)$ – підсумок IV розділу Пасиву балансу	Й. Никбахт Гроппеллі В. Ковальов О. Стоянова О. Бикова ВOK=ЧOK
III модель	$ВOK = \Sigma(Ip.П) + \Sigma(IIp.П) - \Sigma(Ip.A) - З + СП$ де ВOK – величина власного оборотного капіталу; $\Sigma(Ip.П)$ – підсумок 1 розділу Пасиву балансу; $\Sigma(IIp.П)$ – підсумок II розділу Пасиву балансу; $\Sigma(Ip.A)$ – підсумок 1 розділу Активу балансу; З – збитки; СП – статті пасиву, прирівняні до власних джерел формування засобів (рахунки до нарахування)	М. Літвін
IV модель	$ВOK = \Sigma_t(Ip.П) - \Sigma(Ip.A) - З + СП$ де ВOK – величина власного оборотного капіталу; $\Sigma_t(Ip.П)$ – підсумок 1 розділу Пасиву балансу після трансформації; $\Sigma(Ip.A)$ – підсумок 1 розділу Активу балансу; З – збитки; СП – статті пасиву, прирівняні до власних джерел формування засобів (рахунки до нарахування)	Т. Момот, В. Андрійчук, С. Галузінський

За їх розрахунками, з I розділу пасиву балансу потрібно перенести в розділи, що характеризують зобов'язання підприємства, такі статті: з резервів подальших витрат і платежів – резерв подальшої оплати відпусток працівникам в IV розділ пасиву балансу; зі спеціальних фондів і цільового фінансування – цільове фінансування на основі повернення в II розділ пасиву балансу; з доходів майбутніх періодів – доходи, отримані в звітному періоді, які відносяться до майбутніх звітних періодів (орендна плата і т. ін.) в IV розділ пасиву балансу;

розрахунки за майно – в IV розділ пасиву балансу. Трансформували I розділ пасиву балансу по наведеній методиці, визначимо, які статті IV розділу пасиву балансу потрібно брати до уваги при розрахунку власного оборотного капіталу. Перш за все це стосується резерву подальшої сплати відпусток працівникам, фонду оплати, виплат по страхуванню, по позабюджетним платежам, по розрахункам з бюджетом та інші. Для компанії, що фінансується із залученням позикового капіталу (Levered Firm), важливим, крім вищенаведених складових грошового потоку, є генерування грошового потоку на покриття відсотків і виплату основної суми боргу. Грошовий потік на власний капітал в цьому випадку розраховується по формулі:

$$CF_{el} = NI + D + A - PD - CE - WCN - PR + PDI \quad (2)$$

де NI – чистий прибуток; D – амортизація основних фондів; A – амортизація нематеріальних активів; PD – виплата дивідендів по привілейованих акціях (застосовується, якщо компанія є емітентом привілейованих акцій); CE – капітальні інвестиції; WCN – потреба у власному оборотному капіталі; PR – виплати основної суми боргу (Principal Repayment); PDI – приріст привабленого позикового капіталу (Proceeds from New Debt Issues).

При бажаному рівні лівериджа грошовий потік на власний капітал визначається за формулою:

$$CF_{el} = NI - (1 - \delta)(CE - D) - (1 - \delta)WCN \quad (3)$$

Для такої компанії PDI визначається за формулою:

$$PDI = PR + \delta(CE - D + WCN) \quad (4)$$

Висновки і перспективи подальших розробок. Грошовий потік на інвестований капітал, що створюється в результаті здійснення операційної діяльності та для ухвалення інвестиційних рішень, є еквівалентним потоку грошових коштів, які можуть бути спрямовані інвесторами підприємства. В цьому сенсі не прибуток, не грошовий потік як баланс надходжень і платежів, а саме здатність підприємства створювати вільний грошовий потік є найважливішою детермінантою його економічної вартості та вартості підприємства в цілому.

Список використаної літератури

1. Ковалев В. В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432 с.
2. Стоянов Е. А. Экспертная диагностика и аудит финансово-хозяйственного положения предприятия. Практическое руководство для бухгалтеров, финансистов, руководителей предприятий, аудиторов и работников банков / Е. А. Стоянов, Е. С. Стоянова. – К.: Аурум, 1993. – 89 с.
3. Стоянова Е. С. Управление оборотным капиталом: [учеб.-практ. пособ.] / Е. С. Стоянова, Е. В. Быкова, И. А. Бланк. – М.: Перспектива, 1998. – 127 с.
4. Онищук Г. І. Удосконалення корпоративного управління територіальними утвореннями: [наук. зб.] / Г. І. Онищук // Стратегія економічного розвитку України. – К.: КНЕУ, 2001. – Вип. 7. – С. 592–601.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. – № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
6. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку» від 22.11.2004 р. – № 731.
7. Андрійчук В. Власний та позичковий капітал підприємств і критерії їх раціонального співвідношення / В. Андрійчук, С. Галузинський // Економіка України. – 1998. – № 6. – С. 15–23.
8. Герасіменко Р. А. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних підприємств / Р. А. Герасіменко, І. Р. Блажан // Фінанси України. – 2004. – № 6. – С. 82–89.

Прийнято до друку 23.10.2011

ЯКІСНІ ТА КІЛЬКІСНІ ПАРАМЕТРИ АНАЛІЗУ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ

У статті досліджено систему критеріїв для проведення аналізу кредитоспроможності потенційних позичальників – суб'єктів господарювання. Розроблено пропозиції щодо формування оптимального кола показників із урахуванням переваг окремих якісних та кількісних параметрів.

The system of criteria for the carrying out of analysis the solvency of potential borrowers – subjects of menage is investigated in the article. Suggestions concerning forming of the optimum circle of indexes recognition advantages of separate high-quality and quantitative parameters are developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вибір та вдосконалення кола кількісних та якісних критеріїв для аналізу кредитоспроможності залишається для кредитних установ важливим сучасним завданням. Оскільки підприємства – потенційні позичальники значно відрізняються за характером своєї виробничо-фінансової діяльності, то можливість створення універсальних методик щодо розрахунку інтегральних показників та визначення класу кредитоспроможності ускладнена. Достатність інформаційного забезпечення для розрахунку обраних кредиторами параметрів дозволяє здійснити всебічну діагностику господарської діяльності позичальника. Для банків на сучасному етапі основним джерелом інформації залишається бухгалтерська звітність, за даними якої здійснюється фінансовий аналіз (як класичний так і сучасні модифікації), але більшість банків скептично ставляться до оцінки за допомогою коефіцієнтів та показників. Проблема полягає в тому, що бухгалтерська звітність є моментальною фотографією фінансового стану підприємства (відображення вартості майна підприємства та джерел його формування) або фінансовими результатами (яким чином отримано прибуток та за рахунок яких видів діяльності). Фінансова бухгалтерська звітність не завжди відображає істинний стан підприємства та залежить від кваліфікації бухгалтера. Додатковими джерелами інформації можуть стати статистична та податкова звітність; техніко-економічне обґрунтування проекту із обов'язковим аналізом грошових потоків; кредитні угоди за тими позиками, заборгованість за якими відображена у балансі і не погашена (необхідно встановити чи не є вона простроченою), а також угоди позичальника з партнерами – кредиторами, коштами яких він користується (у вигляді товарів або послуг, авансів тощо). Розширення кола критеріїв якісними параметрами, що беруть участь у формуванні оцінки кредитоспроможності, потребує дослідження можливості застосування існуючих методик для аналізу вищезначених факторів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Комерційні банки України керуються власними положеннями та методиками оцінки кредитоспроможності, в основі яких покладені методичні рекомендації НБУ. Додаткові критерії банки встановлюють самостійно, тому в наукових дослідженнях постійно пропонуються різні аспекти якісної та глибокої характеристики діяльності підприємства, практичне використання яких дозволяє удосконалити методики оцінки кредитних ризиків. Дослідження вітчизняними та закордонними вченими питань, пов'язаних із ризиком у банківській діяльності, знайшли відображення у працях І. А. Бланка, В. В. Вітлінського, В. В. Галасюка, Т. М. Попова, А. В. Грачова, А. М. Мороза, О. В. Дзюблюка, О. Д. Заруби, В. І. Терехіна, О. В. Пернаревського, М. І. Савлука та інших.

Аналіз досліджень свідчить про необхідність порівняння позитивних та негативних сторін окремих параметрів, на базі оцінювання яких здійснюється як попередня або поточна

оцінка економічної заможності потенційного позичальника, так і прогнозування стану суб'єктів господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасній економічній літературі відсутній єдиний комплексний підхід до формування системи показників, яка однозначно характеризує можливості потенційних позичальників, що ускладнює практику оцінки рівня кредитного ризику вітчизняними комерційними банками. Обґрунтування необхідності застосування окремих критеріїв для оцінки стану підприємства дозволяє підвищити якість методик визначення класу кредитоспроможності суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Мета статті – дослідження чинних методик фінансового аналізу, що використовуються комерційними банками для оцінки кредитоспроможності підприємств та формуються з певного кола параметрів, переваги та недоліки яких впливають на рівень кредитного ризику банку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність оцінювання фінансово-господарського стану позичальника залежить від чіткої побудови послідовності питань, що допомагають визначити рівень кількісних та якісних параметрів, обраних для оцінки кредитного ризику. Наприклад, основні учасники проекту, спеціалізація кожного з учасників основних товарно-матеріальних потоків, спеціалізація кожного з учасників основних фінансових потоків, основні центри формування витрат і доходів, попередня оцінка прибутковості проекту. Зокрема, попередню оцінку прибутковості проекту здійснюють за інформацією про фактичні результати за попередні періоди (як правило, щомісячні дані управлінського обліку) та бізнес-планом (по можливості із наданням калькуляцій одиниці продукції, постійних витрат однією сумою за попередні та планові періоди), у якому відображено деталі запланованої діяльності на період користування позикою.

Аналіз вищезначених інформаційних джерел дозволяє об'єктивно оцінити такі параметри: достовірність наданих документів фінансово-господарського характеру (незначні розбіжності основних показників фінансової звітності та управлінського обліку); адекватність наданих планів (наприклад, коливання виручки, собівартості та ін. у вартісному та натуральному вимірі). Наявність значних коливань між фінансовою звітністю та управлінською інформацією не є достатнім обґрунтуванням для відхилення даних управлінського обліку при проведенні аналізу. При дотриманні певного постійного співвідношення можна вважати, що інформація надана у частковій формі (наприклад, виручка без ПДВ або показано надходження від основної діяльності без урахування інших надходжень) та в цілому дані управлінського обліку придатні для порівняння. Якщо логічного пояснення значних коливань контрольних показників немає, то пряма робота із такою інформацією призведе до значного викривлення реального стану. Аналогічну процедуру доцільно виконувати не тільки із виручкою, а також з іншими ключовими показниками – собівартістю, адміністративними витратами.

За даними річних значень показників можна дослідити середнє відхилення даних управлінського обліку від даних фінансової звітності (межі норми коливання до 10%). Так, наприклад, розрахунок середнього відхилення скоригованих даних управлінського обліку від даних фінансової звітності (табл. 1) знаходиться в допустимих межах (максимальне відхилення – 3,5%).

Таблиця 1

Порівняння виручки від реалізації продукції
за даними форми 2 та управлінської інформації

№	Показники	2009	2010	2011
1	2	3	4	5
1.	Виручка від реалізації продукції (форма 2)	21759,8	17260,3	3185,4
2.	Виручка від реалізації продукції (управлінський облік)	18415,5	14585,4	2747,5
3.	Відхилення, грн. (ряд.1-ряд.2)	3344,3	2674,9	437,9
4.	Відхилення, % (ряд.3/ряд.1 * 100%)	15,4	15,5	13,7

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5
5.	Виручка від реалізації продукції (управлінський облік), скоригована на ПДВ (ряд.2 * 1,2)	22098,6	17502,5	3297,0
6.	Відхилення, грн. (ряд.1-ряд.5)	- 338,8	- 242,2	- 111,6
7.	Відхилення, % (ряд.6/ряд.1 * 100%)	1,6	1,4	3,5

На практиці підприємства іноді надають управлінську інформацію за окремими операціями, що збільшує різницю між показниками управлінського обліку та фінансової звітності, що важливо виявляти та вірно інтерпретувати.

Показники оцінки кредитоспроможності, що ґрунтуються на зіставленні надходження та використання грошових коштів за певний період привертають увагу кредиторів до руху грошових коштів потенційного клієнта. Показник, що характеризує співвідношення чистих надходжень на всі рахунки позичальника до основного боргу за кредитною операцією та відсотками за нею з урахуванням строку дії кредитної угоди, затверджено як обов'язковий Положенням НБУ [1, с.7], оптимальне теоретичне значення якого не менше 1,5. На думку автора, ця межа є необґрунтовано високою, оскільки при високому рівні перевищення грошових надходжень над витратами підприємство не відчуває потреби у додатковому фінансуванні. В економічній літературі запропоновано вважати значення 0,75 для вищезначеного співвідношення ознакою високої платоспроможності підприємства [2, с.242].

Крім аналізу цього показника, комерційним банкам доцільно досліджувати структуру грошових потоків позичальника. Як правило, позичальник має декілька дохідних статей (видів продукції) із різними обсягами грошових потоків, тому доцільно проаналізувати основні дохідні (витратні) фактори у структурі доходів (витрат) як у вартісному, так і в натуральному виразнику. Групування незначних компонент у більш вагомій статті має здійснюватися відповідно певним логічним критеріям, що ураховують специфіку діяльності позичальника.

Дослідження розвитку основних джерел доходів у розрізі основних структурних зрушень (наприклад, перехід на нові види продукції, орієнтація на більш вартісний сегмент), дає можливість оцінити загальний напрямок розвитку підприємства на короткострокову перспективу.

Як відомо, найбільш застосовуваними у методиках оцінки кредитоспроможності є такі кількісні параметри: ліквідність балансу позичальника, його фінансова стійкість, оборотність активів, рентабельність. Переваги та недоліки коефіцієнтного аналізу ліквідності та фінансової стійкості за даними бухгалтерських балансів, пов'язані із застосуванням моментних даних [3, с.62].

Перелік параметрів для аналізу фінансової стійкості досить значний, але все-таки основні висновки складаються за оцінкою співвідношення власних і залучених коштів та ступенем мобільності власного капіталу, оскільки вони є основними для прогнозування кредитоспроможності [4, с.390].

Широко застосовуються у методиках показники рентабельності. Це один з критеріїв інвестиційної привабливості підприємства, оскільки в узагальненому вигляді рентабельність характеризує наявність умов для розширення та розвитку підприємства, підвищення конкурентоспроможності його продукції, можливості самофінансування. Найчастіше до системи критеріїв відносять показники рентабельності власного капіталу, рентабельності активів, рентабельності продаж тощо. Доцільно враховувати, що фактична величина рентабельності – це номінальна рентабельність, що відрізняється від реальної на рівень інфляції.

Реальна рентабельність характеризує купівельну спроможність підприємства. Порівняльний аналіз інформативності окремих коефіцієнтів рентабельності свідчить, що комерційні банки найчастіше при визначенні класу кредитоспроможності віддають перевагу таким показникам: рентабельність власного капіталу та рентабельність продаж, але

зростання їх значень свідчить не тільки про досягнення оптимальних обсягів діяльності або раціонального використання коштів.

Так, важливими факторами впливу на рентабельність є відсутність страху ризиків (ризик – джерело рентабельності), тому зростання заборгованості буде сприяти збільшенню рентабельності власного капіталу (ефект важеля). Таким чином, підприємства з меншим рівнем рентабельності можуть генерувати менший фінансовий ризик для кредиторів. Якісні параметри аналізу (суб'єктивні фактори, від яких залежить фінансовий стан підприємства) дозволяють встановити сильні та слабкі сторони діяльності потенційного позичальника (табл. 2).

Таблиця 2

Якісні бізнес-фактори

№	Фактори	Сутність
Зовнішні		
1.	Оцінка ринку збуту (попит)	Тенденції та інтенсивність попиту; споживачі на ринку (платоспроможність цільового сегменту); стабільність цін на ринку
2.	Оцінка галузі (пропозиція)	Залежність від технології та спеціалізації; доступність, пропозиції та цінові тенденції на сировину та енергію; залежність від державної політики (постачання, регулятивні бар'єри); ціноутворення; інвестиційна привабливість; рівень та природа конкуренції (продукт або ціни); ступінь проникнення імпорту; загроза від товарів-субститутів
3.	Конкуренція	Розмір ринку; бізнес-позиція на ринку (питома вага); конкурентні переваги; сила споживачів
Внутрішні		
4.	Менеджмент та організація	Власники та організаційна структура; менеджмент та організація; ризики персоналу
5.	Продукти та послуги, що пропонуються	Номенклатура та асортимент; ціноутворення
6.	Продажі	Дистриб'юція; торгові умови; клієнтська база; обсяги продаж
7.	Виробнича модель	Технологія виробництва; продуктивність, собівартість
8.	Кредитна історія	Із банками; на ринку (постачальники, держава тощо)

На думку автора, заслуговує уваги система якісних параметрів, яка входить до програмного комплексу «Банківський аналітик» [5, с.48]. Ці параметри потребують експертного оцінювання та можуть бути вбудовані в систему визначення інтегрального показника кредитоспроможності шляхом визначення відповідної кількості балів (табл. 3).

Таблиця 3

Система якісних показників

№ п/п	Характеристика	Кількість балів для визначення узагальнюючого показника
1	2	3
1.	Наявність поточної картотеки розрахункових документів, що несплачені	0 – так -10 – ні
2.	Кредитна історія	-10 – негативна 0 – позитивна
3.	Прострочена заборгованість бюджетам різних рівнів	-10 – так 0 – ні
4.	Прострочена заборгованість робітникам за заробітною платою	-10 – так 0 – ні

Продовження табл. 3

1	2	3
5.	Участь позичальника у судових спорах	-10 – приймає 0 – не приймає
6.	Ділова репутація позичальника: – добра – середня – погана	1 0 -10
7.	Якість управління підприємством-позичальником: – відмінна – добра – задовільна – погана – дуже погана	2 1 0 -1 -2
8.	Якість техніко-економічного обґрунтування позики: – відмінна – добра – задовільна – погана – дуже погана	2 1 0 -1 -2
9.	Повнота інформації щодо формальних та реальних власників підприємств-позичальників: – викривлена чи неповна інформація – повна інформація	-10 0

Висновки і перспективи подальших розробок. У теорії та практиці немає єдності щодо пріоритетності певних параметрів кредитоспроможності. Ефективність аналізу зростає при поєднанні оцінки кількісних та якісних показників, якщо брати до уваги їх взаємозв'язки та взаємовплив. Аналіз поточного та перспективного фінансового стану підприємства – це головне завдання для прогнозування майбутньої платоспроможності підприємства і його можна вирішити у поєднанні з глибокою оцінкою якісних критеріїв кредитоспроможності. Збалансованість аналітичних кількісних та якісних показників дає можливість широкого практичного застосування, але потребує адаптованості до умов функціонування кредитних організацій, зокрема розподілу вагових коефіцієнтів для позичальників різних галузей та різних масштабів діяльності.

Список використаної літератури

1. Положення НБУ «Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків» // Постанова Правління НБУ від 6 липня 2000 року № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0474-00>.
2. Корольова–Казанська О. Методичний інструментарій оцінки кредитоспроможності підприємства / О. Корольова–Казанська // Економічний аналіз. – 2009. – Випуск 4. – С. 240–244.
3. Шевчук Н. С. Аналіз кредитоспроможності суб'єктів господарювання / Н. С. Шевчук // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2002. – № 12. – С. 62–64.
4. Шевчук Н. С. Методи прогнозування кредитоспроможності підприємств / Н. С. Шевчук // Вісник соціально-економічних досліджень ОДЕУ. – 2007. – № 26. – С. 387–391.
5. Самойлов Л. Метод оценки финансового положения заемщика при формировании резервов на возможные потери по ссудам / Л. Самойлов, А. Чистяков // Банки и технологии. – 2005. – № 2. – С. 40–49.

Прийнято до друку 27.02.2012

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОЇ НОРМИ ПРИБУТКУ ЯК ПОКАЗНИКА ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Розглядаються методичні проблеми використання основних показників оцінки інвестиційних проектів, досліджуються головні переваги, недоліки і властивості внутрішньої норми прибутку, яка застосовується для оцінки ефективності запланованих виробничих і фінансових заходів організації у різноманітних господарських ситуаціях, зокрема в умовах аналізу неординарного грошового потоку.

Methodical problems of the main indicators using for the evaluation of investment projects are researched, the main advantages and disadvantages of the properties of the internal rate of return, which is used for evaluation of the effectiveness of the planned production and financial activities of the organization in different economic situations, in particular in terms of the analysis of outstanding cash flow, are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В процесі інвестиційної діяльності будь-якої організації постійно здійснюється оцінка фінансових та реальних інвестицій з метою визначення їх прийнятності. При цьому провідну роль відіграють економічні показники й критерії, серед яких найбільш популярними є наступні:

- 1) чиста приведена вартість – NPV (Net Present Value);
- 2) індекс рентабельності – PI (Profitability Index);
- 3) внутрішня норма прибутку – IRR (Internal Rate of Return);
- 4) модифікована внутрішня норма прибутку – MIRR (Modified Internal Rate of Return);
- 5) дисконтований термін окупності – DPP (Discounted Payback Period).

Наведені показники представляють собою комплексну систему, в якій кожен із них висвітлює одну із сторін інвестиційного проекту, певну його властивість – масштабність, ефективність, ризикованість, ліквідність, пріоритетність тощо. Вони засновані на врахуванні чинника часу шляхом дисконтування грошових потоків, що генеруються інвестиційними проектами, формули їх розрахунку і критичні значення широко відомі (див., наприклад, роботи [1, с.105–316; 2, с.15–350; 3, с.10–140]), проте методичні аспекти застосування даних критеріїв на практиці зовсім неоднозначні й потребують подальшого вивчення. Це, в першу чергу, стосується показника IRR.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Одним із перших документів, який визначав основні методичні підходи щодо економічної оцінки інвестиційних проектів у державах пострадянського простору, були положення ЮНІДО, викладені В. Беренсом і П. М. Хавранеком у інструкціях «Manual for the preparation of industrial feasibility studies», які вперше опубліковані в 1978 р. й вийшли російською мовою в 1995 р. [4, с.205–306]. Вони мали на меті дати країнам, що розвиваються, інструмент для підвищення якості інвестиційних пропозицій і сприяти стандартизації промислових техніко-економічних досліджень, які часто виявлялися не лише неповними, але і погано підготовленими. Відтоді зусилля ЮНІДО, спрямовані на досягнення вказаних цілей, знаходили позитивний відгук у багатьох країнах, як розвинених, так і тих, що розвиваються.

Запропонований ЮНІДО підхід до підготовки техніко-економічних обґрунтувань був прийнятий державними міністерствами, банками, організаціями зі сприяння інвестиціям, університетами й іншими вищими учбовими закладами, а також консультаційними фірмами та інвесторами. З ЮНІДО співпрацювали також багато організацій і фірм, удосконалюючи свої здібності ухвалення рішень про інвестиції завдяки використанню або поширенню прогресивних методів підготовки і оцінки проектів.

На базі вказаних інструкцій ЮНІДО аналогічні методичні рекомендації щодо оцінки інвестиційних проектів розроблені й затверджені в 1999 р. у Російській Федерації [5], а також у 2010 р. в Україні [6]. Указані рекомендації підготовлено з метою забезпечення єдиного підходу до розробки суб'єктами господарювання бізнес-планів інвестиційних проектів, в тому числі й у частині оцінки ефективності проектів, узагальнюють світовий та вітчизняний досвід розроблення бізнес-планів і призначені для надання методичної допомоги суб'єктам господарювання.

Зокрема в розділі 11 вітчизняних методичних рекомендацій, який називається «Оцінка ефективності реалізації інвестиційного проекту», розкривається, що конкретно з цього приводу підприємства повинні здійснити:

- оцінку інвестиційного проекту, його ефективність і спрямованість;
- аналіз чутливості діяльності суб'єкта господарювання до зовнішніх чинників;
- розрахунки основних показників платоспроможності і ліквідності, прогнозовані показники ефективності інвестиційного проекту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На думку авторів, незважаючи на наявність розглянутих вище методичних рекомендацій, ряд питань, що стосуються методичних аспектів використання основних економічних показників в ході оцінювання інвестиційного проекту, потребують обговорення з боку широкого загалу науковців і практиків для з'ясування їх переваг, недоліків та властивостей з метою покращення якості отриманих висновків, зокрема їх точності й об'єктивності. Серед таких питань необхідно виділити такі: властивості, переваги та недоліки критеріїв звичайної IRR і модифікованої MIRR внутрішніх норм прибутку; необхідність введення додаткового показника, який відображав би резерв безпечності інвестиційного проекту; роль критерію MIRR у комплексній системі оціночних параметрів запланованих заходів.

Постановка завдання. В статті поставлена задача дослідити істинні можливості й властивості одного з п'яти наведених показників (IRR) у процесі інвестиційного аналізу з метою виявлення його придатності об'єктивно оцінювати рівень ефективності вкладень коштів у виробничі й фінансові проекти.

Виклад основного матеріалу дослідження. На відміну від критерію чистої приведеної вартості NPV, який представляє собою абсолютний показник (різницю між дисконтованими грошовими надходженнями та інвестиціями) і характеризує прийнятність і масштабність проекту, внутрішня норма прибутку IRR представляє собою відносний критерій ефективності інвестиційних заходів. Він дуже популярний у практиці бізнес-планування: в 1999 р. у ході наукового дослідження виявилось, що приблизно 75% західних фінансових директорів завжди або майже завжди оцінюють капіталовкладення за допомогою показника IRR [7, с.45–59].

За визначенням IRR представляє собою таку ставку дисконтування r , при якій величина приведених грошових надходжень (PV) співпадає з приведеними інвестиціями (IC), тобто при $PV = IC$, або коли NPV проекту дорівнює нулю. Внутрішня норма прибутку знаходиться з наступного рівняння, яке є рівнянням n -го ступеню відносно IRR:

$$\sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1 + IRR)^k} = 0, \quad (1)$$

де k – номер року ($k = 1, 2, \dots, n$), в якому очікується приток грошових коштів;

n – тривалість проекту (число років);

P_k – грошовий потік певного знаку, що асоціюється з даним інвестиційним проектом.

$P_0 = IC$ і вираження, що знаходиться в лівій частині формули (1), є сумою всіх елементів дисконтованого грошового потоку (включаючи початкову інвестицію), що генерується досліджуванним проектом.

Якщо генерований проектом грошовий потік є ординарним, величина IRR показує прибутковість проекту реальних інвестицій і порівнюється з середньою зваженою ціною

залученого капіталу WACC, яка зазвичай приймається за основу при визначенні ставки дисконтування ($r = \text{WACC}$). Очевидно, що проект потрібно оцінити як прийнятний і ефективний у разі $\text{IRR} > r$, неприйнятний і неефективний при $\text{IRR} < r$, і невизначений у випадку $\text{IRR} = r$. Для декількох проектів з ординарними грошовими потоками той із них вважається найбільш ефективним, якому відповідає $\max(\text{IRR})$.

Якщо серед порівняних проектів реальних інвестицій зустрічаються проекти з неординарними грошовими потоками, то встановити пріоритетність одного з них на основі критерію IRR не завжди можливо внаслідок множинності коренів рівняння (1).

У розгорнутому виді функція $\text{NPV} = f(r)$ має такий вигляд:

$$\text{NPV} = f(r) = \sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r)^k}. \quad (2)$$

Як зазначає В. В. Ковальов, для правильного розуміння природи внутрішньої норми прибутку IRR необхідно скористатися графічним методом аналізу функції $\text{NPV} = f(r)$. Він визначає п'ять таких головних властивостей функції (2) [3, с.59–64]:

1. Функція $\text{NPV} = f(r)$ є нелінійною функцією від r .
2. При $r = 0$ графік функції перетинає вісь ординат у точці, що дорівнює сумі всіх елементів недисконтованого грошового потоку, який генерується даним проектом.
3. Для проектів з ординарним грошовим потоком і з позитивним NPV (так званий класичний грошовий потік) функція (2) є не зростаючою, тобто при $r \rightarrow +\infty$ її графік прагне до осі абсцис й перетинає її в деякій точці, яка і є IRR згідно з рівнянням (1).

На рис. 1 наведено графік досліджуваної функції для проекту з ординарним грошовим потоком.

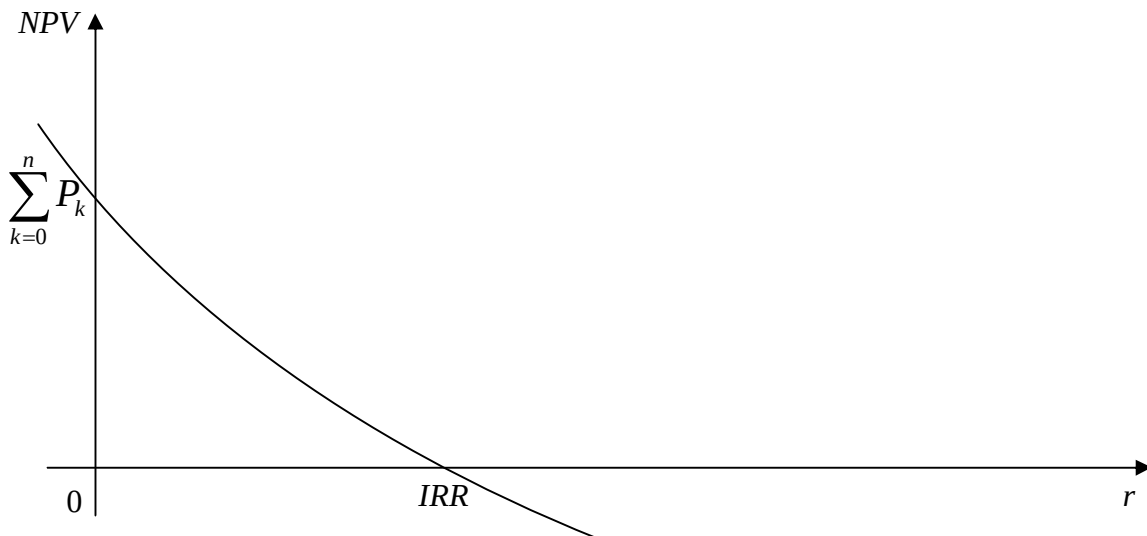


Рис. 1. Графік функції NPV проекту з ординарним грошовим потоком

4. Для проектів з неординарним грошовим потоком і з позитивним NPV функція (2) внаслідок своєї не лінійності може мати декілька дійсних коренів, а її графік може перетинати вісь абсцис у декількох точках (рис. 2).

5. Внаслідок того, що функція (2) не лінійна, критерій IRR є відносним і неадитивним показником. Він, як і ставка дисконтування r , є десятинним дробом.

На нашу думку, крім розглянутих вище п'яти властивостей функції (2.6) можна указати ще дві важливі властивості, врахування яких буде сприяти правильному розумінню природи внутрішньої норми прибутку IRR. Сформулюємо їх відповідним чином.

6. Якщо схеми грошових потоків, що генеруються двома інвестиційними проектами, симетричні відносно осі часу, то графіки їх функцій $\text{NPV} = f(r)$ симетричні відносно осі r .

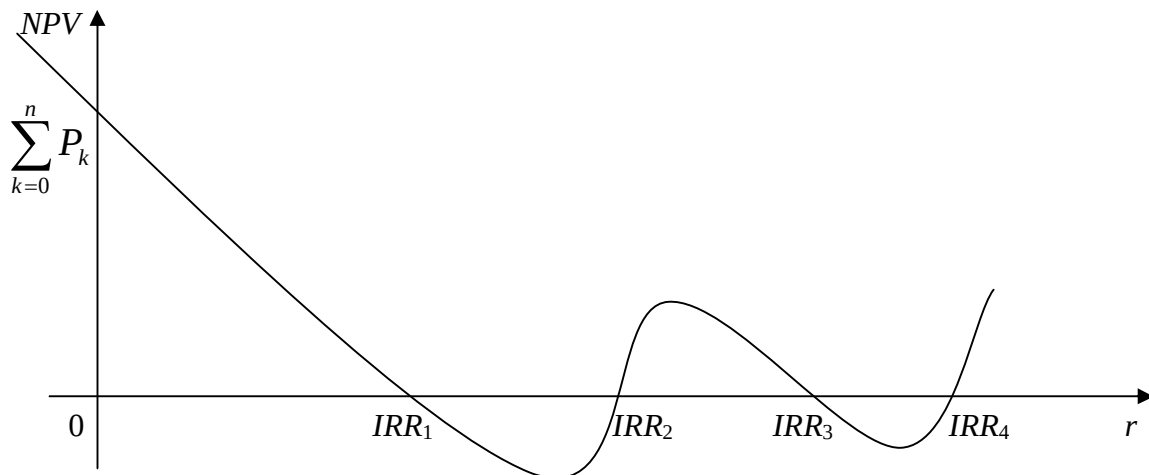


Рис. 2. Графік функції NPV проекту з неординарним грошовим потоком

Це означає, що для двох інвестиційних проектів А і В з грошовими потоками, представленими на рис. 3, А) і В), графіки функції (2) мають вигляд, наведений на рис. 4.

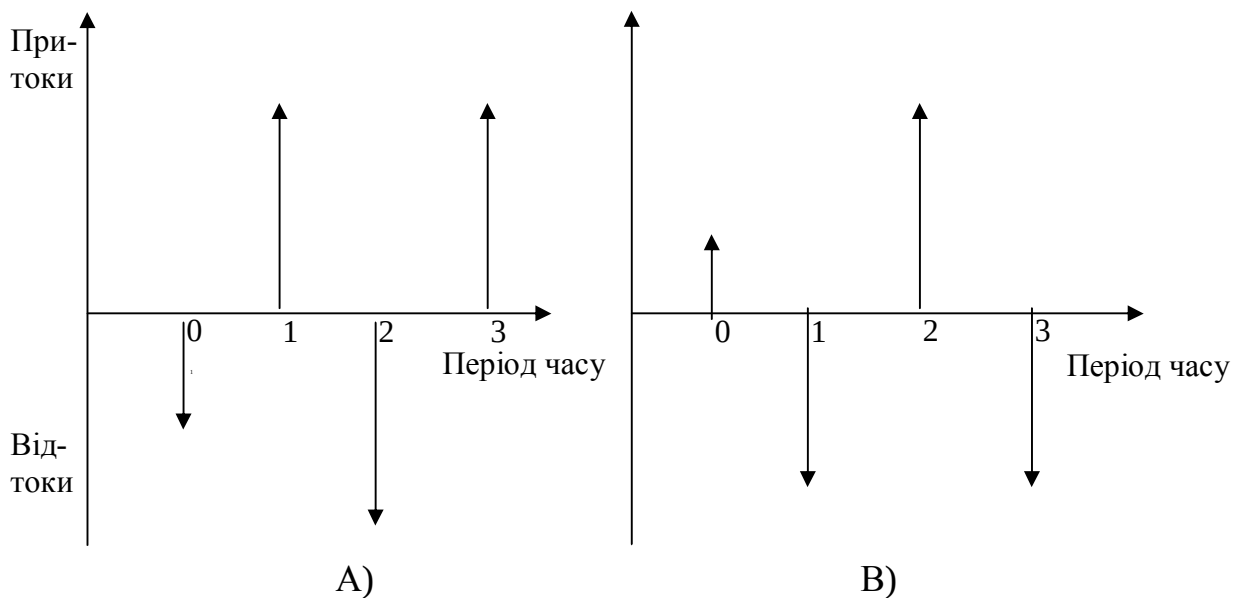


Рис. 3. Схема двох симетричних грошових потоків

Справедливість даного твердження впливає з таких міркувань: для симетричних грошових потоків сума надходжень одного потоку дорівнює сумі інвестиційних витрат другого потоку і навпаки. Тому виконуються рівності:

$$PV(A) = -IC(B), IC(A) = -PV(B). \quad (3)$$

Умовою знаходження IRR (A) є рівність $PV(A) = IC(A)$, яка еквівалентна рівності $-PV(A) = -IC(A)$. Підставляючи в останнє співвідношення вираження (3), отримаємо $IC(B) = PV(B)$, що є умовою визначення IRR (B). Тобто $IRR(A) = IRR(B)$ – криві перетинаються в одній точці IRR на рис. 4.

Очевидно також те, що суми всіх елементів дисконтованого грошового потоку, враховуючи початкові інвестиції, які генерується кожним із досліджуваних проектів, відрізняються лише знаком. Тому точки перетинання кривих з віссю ординат симетричні відносно точки нуля (рис. 4).

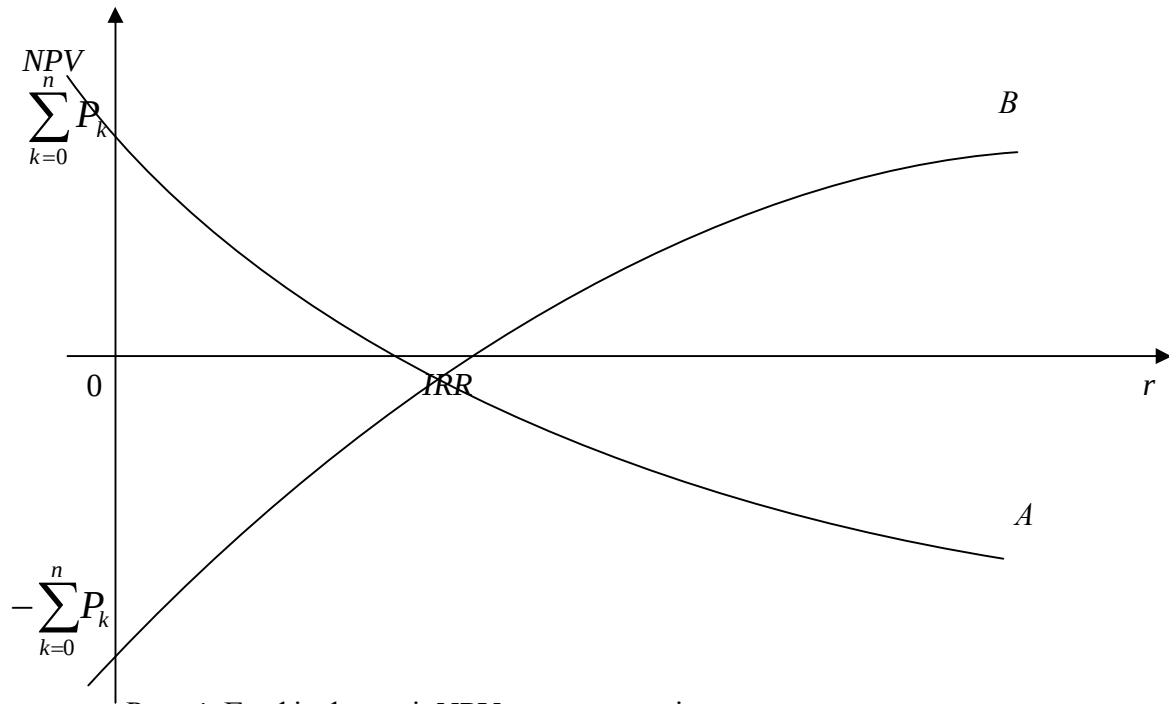


Рис. 4. Графік функції NPV двох проектів з симетричними грошовими потоками

7. Якщо типи грошових потоків, що генеруються двома інвестиційними проектами С і D, довільні, то графіки їх функцій $NPV = f(r)$ можуть перетнутися в так званій точці Фішера з координатами (NPV_F, r_F) , для якої $NPV_F = NPV(C) = NPV(D)$, як це представлено на рис. 5.

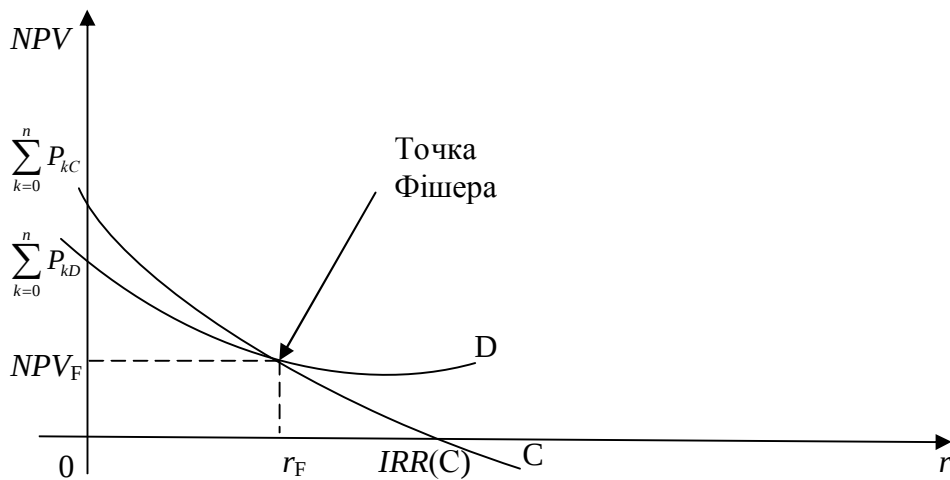


Рис. 5. Графіки функцій NPV для двох проектів при наявності точки Фішера

Точку Фішера можна знайти за умови, що рівняння

$$\sum_{k=0}^n \frac{P_k}{(1+r)^k} = \sum_{l=0}^t \frac{P_l}{(1+r)^l} \quad (4)$$

має єдиний корінь. Тут P_k , P_l – відповідні грошові потоки проектів С і D, тривалість яких n і t років.

Повертаючись до проекту реальної інвестиції з класичним ординарним грошовим потоком, який наведений на рис. 1, можна стверджувати, що рішення відносно прийнятності проекту повинно прийматися у разі $NPV > 0$, тобто якщо фактичне значення r не перевищує величину внутрішньої норми прибутку IRR грошового потоку (інтервал $(0; IRR)$ на рис. 1).

У випадку неординарного грошового потоку (рис. 2) ситуація дещо ускладнюється, але приймаючи до уваги графічний аналіз функції $NPV = f(r)$, це будуть інтервали $(0; IRR_1)$, $(IRR_2; IRR_3)$, $(IRR_4; +\infty)$ на рис. 2.

Отже, для ординарного грошового потоку значення IRR, з одного боку, можна розглядати як максимальну очікувану прибутковість досліджуваного проекту. З іншого боку, величина IRR показує граничне значення ставки дисконтування r , при якому проект реальної інвестиції залишається прийнятним. Оскільки r зазвичай дорівнює ціні залученого капіталу WACC, то внутрішню норму прибутку IRR можна також тлумачити як граничну величину ціни капіталу, що забезпечує прийнятність даного проекту.

Не важко показати, що при оцінці одиничного проекту інвестиції, якому відповідає ординарний грошовий потік, значення й висновки щодо його оцінки, зроблені на основі критеріїв NPV і IRR, повністю узгоджені, оскільки між ними існують очевидні взаємозв'язки. У разі, якщо:

- $NPV > 0$, то одночасно $IRR > r$;
- $NPV < 0$, то одночасно $IRR < r$; $NPV = 0$, то одночасно $IRR = r$.

У випадку проекту з неординарним грошовим потоком висновки на основі показників NPV, з одного боку, і критерію IRR, з іншого боку, можуть суперечити один одному. Це викликано не лінійністю функції $NPV = f(r)$, а також потенційною множинністю коренів рівняння (1).

Розглянемо деякі типові приклади, що ілюструють загрозу виникнення неузгодженості критеріїв NPV і IRR у процесі оцінки інвестиційних проектів.

Нехай організація застосовує лізинг у якості джерела фінансування проекту реальної інвестиції. Тоді неординарний грошовий потік такого заходу можна схематично представити так, як це показано на рис. 6.

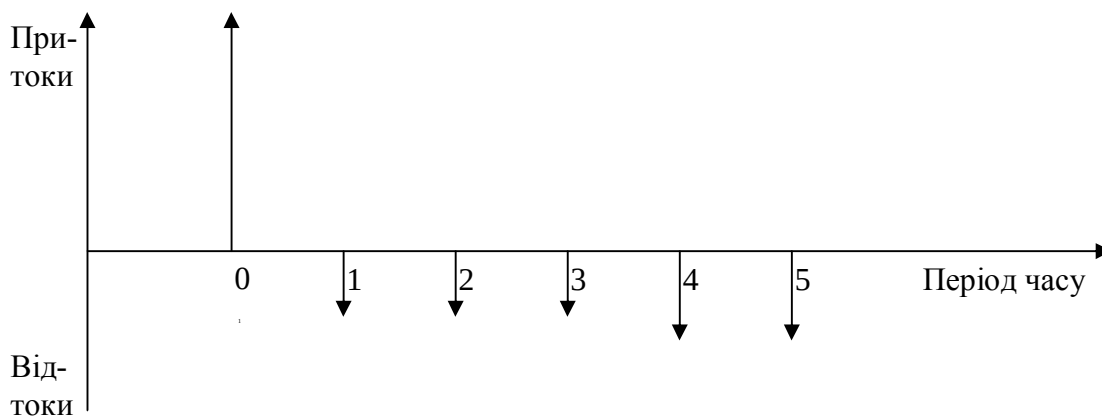


Рис. 6. Схема неординарного грошового потоку при застосуванні лізингу в якості джерела фінансування проекту реальної інвестиції

Візуальний аналіз схеми на рис. 6 показує, що «лізинговий» проект, який генерує даний неординарний грошовий потік, принципово вирізняється від класичного варіанту інвестування, а саме: його грошовий потік є симетричним по відношенню до класичного ординарного потоку, коли початкова інвестиція передуює надходженням від запланованого заходу і реінвестування не передбачене. Тому можна скористатися шостою властивістю функції (2) $NPV = f(r)$, що була запропонована нами вище (рис. 4).

Згідно з цією властивістю можна стверджувати, що в обговорюваному випадку «лізингового» проекту графік функції $NPV = f(r)$, який ілюструє розрахунок внутрішньої норми прибутку IRR, є симетричним відносно графіка звичайного класичного проекту, що генерує ординарний грошовий потік (рис. 1). Отже, в цьому випадку шуканий графік набуває вигляду, що представлений на рис. 7.

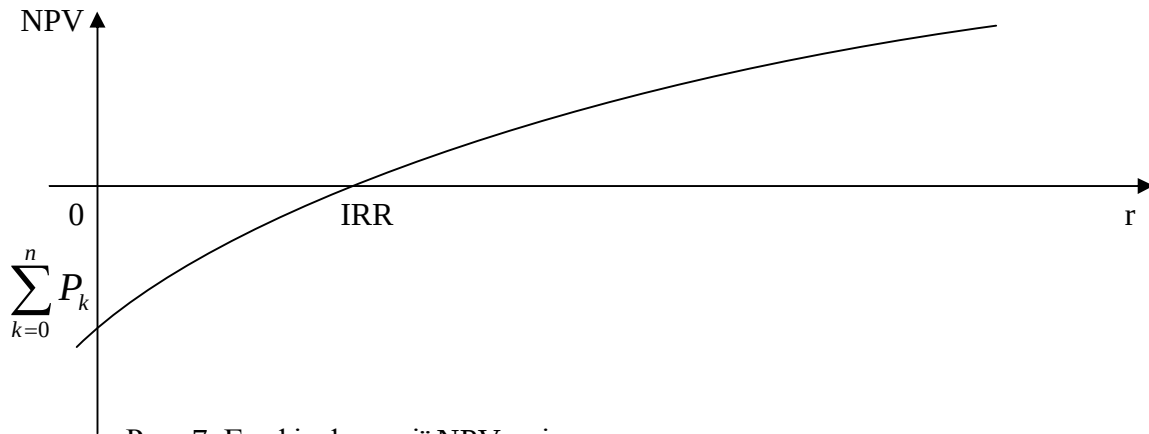


Рис. 7. Графік функції NPV «лізингового» проекту з неординарним грошовим потоком

Для правильного тлумачення величини IRR у цій ситуації розглянемо економічне підґрунтя «лізингового» проекту реальної інвестиції в організації, його основні відмінності від класичного інвестиційного проекту з ординарним грошовим потоком.

Як відомо, останній передбачає спочатку вкладення запозичених коштів, а потім їх повернення у вигляді доходів від здійсненого заходу.

В цьому випадку організація зацікавлена в тому, щоб внутрішня норма прибутку проекту IRR була б максимальною, оскільки їй потрібно розрахувати за залучений капітал за ціною r . Тому при здійсненні класичного інвестиційного проекту діє правило: чим більше величина IRR, тим краще.

У випадку «лізингового» проекту все відбувається з точністю «до навпаки»: спочатку отримання від лізингодавця одноразової позики, а потім – її погашення з виплатою процентів за ставкою IRR. Як позичальник, організація зацікавлена в мінімальній ставці IRR, оскільки при цьому легше знайти прийнятні варіанти інвестування отриманих коштів, для яких $IRR \leq r$.

Це означає, що для «лізингового» проекту з неординарним грошовим потоком показники IRR і r набувають взаємно протилежного змісту: величина IRR характеризує ціну залученого капіталу r' , а r – необхідну внутрішню норму прибутку від інвестиції IRR'. При такому тлумаченні показників IRR і r стає зрозумілим, чому правило «чим більше величина IRR, тим краще», яке справедливе для проектів з ординарними грошовими потоками, втрачає силу й теж набуває протилежного змісту: «чим нижче IRR, тим краще», а точніше – дешевше позика, отримана за лізингом.

У цьому випадку організація повинна прагнути вибрати найкращий варіант лізингу з області $IRR \leq r$ на рис. 7 (фактично $r' \leq IRR'$), тобто такий, що максимізує NPV.

Ясно, що в дослідженій ситуації при оцінці інвестиційних проектів показник NPV, з одного боку, і критерій IRR, з іншого боку, суперечать один одному.

Очевидно, що «лізинговий» проект у порівнянні з класичним інвестиційним заходом має низький ризик і є високоліквідним, оскільки організація отримує все необхідне устаткування в перший же рік здійснення заходу.

За такі позитивні властивості проекту вона повинна додатково платити лізингодавцю. Тому небезпідставно вважається, що «лізинговий» проект завжди менш ефективний, ніж проекти, які фінансуються з інших джерел, наприклад, за рахунок власних чи банківських коштів.

Можливі ситуації, коли дослідження структури грошових потоків, що генеруються інвестиційним проектом, дозволяє виявити декілька позитивних значень критерію IRR і його оцінка потребує застосування показника NPV, наприклад, коли інвестиційні витрати переважають надходження (рис. 8).

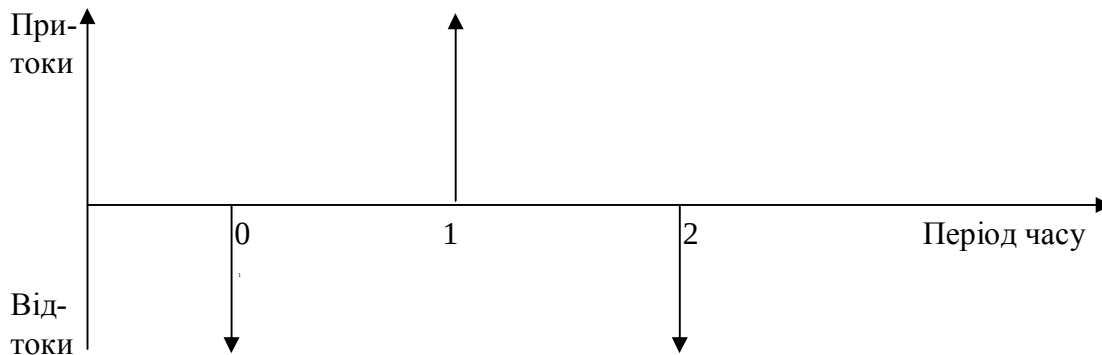


Рис. 8. Схема неординарного грошового потоку при застосуванні «витратного» варіанту проекту інвестиції

У цьому «витратному» варіанті інвестування графік функції $NPV = f(r)$, який ілюструє розрахунок внутрішньої норми прибутку IRR, набуває вигляд, представлений на рис. 9.

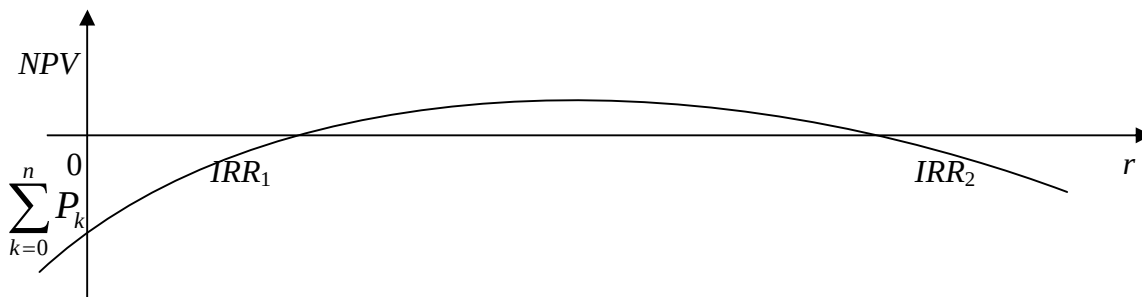


Рис. 9. Графік функції NPV неординарного грошового потоку при застосуванні «витратного» варіанту проекту реальної інвестиції

Виходячи з візуального аналізу графіка на рис. 9, цей проект є прийнятним лише в тому випадку, якщо ціна капіталу потрапляє в інтервал $IRR_1 < r < IRR_2$ з позитивним значенням показника NPV. У цьому випадку теж не діє правило чим більше величина IRR, тим краще.

Оптимальним буде значення IRR, що приблизно дорівнює $(IRR_1 + IRR_2)/2$. Знову простежується певна суперечність між показниками NPV і IRR.

У протилежному випадку, коли надходження переважають інвестиційні витрати, як це показано на рис. 10, графік функції $NPV = f(r)$ має вигляд, представлений на рис. 11.

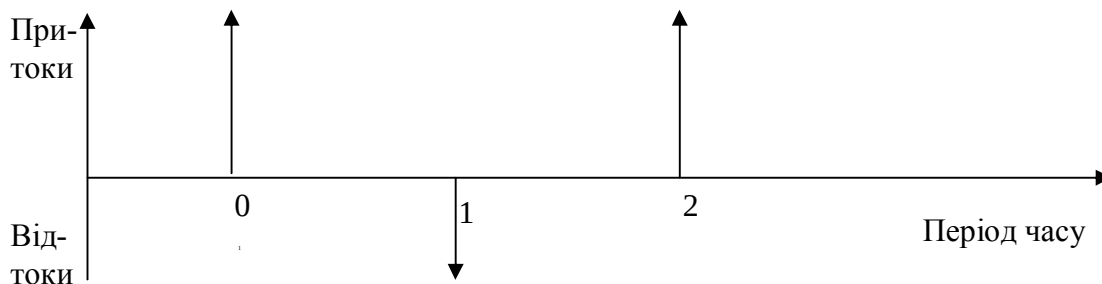


Рис. 10. Схема неординарного грошового потоку при застосуванні «прибуткового» варіанту інвестиційного проекту

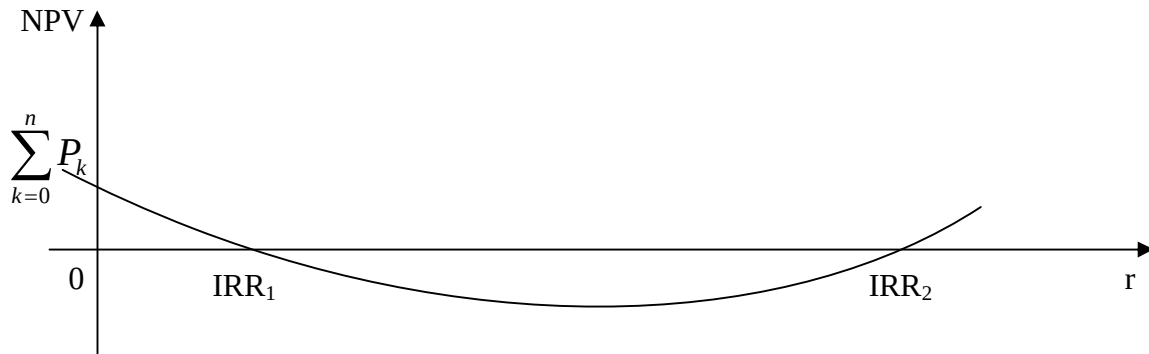


Рис. 11. Графік функції NPV неординарного грошового потоку при застосуванні «прибуткового» варіанту проекту реальної інвестиції

Очевидно, що «прибутковий» проект є прийнятним лише в тому випадку, якщо ціна капіталу потрапляє в інтервали $0 < r < IRR_1$ і $r > IRR_2$ знову ж таки з $NPV > 0$. У цьому випадку без додаткового застосування критерію NPV в процесі оцінки інвестиційного заходу теж не обійтись.

При певних значеннях інвестиційних витрат ($-IC_k$) і надходжень (P_k) неординарний грошовий потік «прибуткового» варіанту проекту інвестиції (рис. 10) відповідає графіку функції NPV, що представлений на рис. 12.

Це означає, що рівняння (2), яке застосовується для пошуку значень критерію IRR, дійсних коренів не має і для оцінки даного конкретного проекту треба застосовувати інші показники, наприклад, NPV.

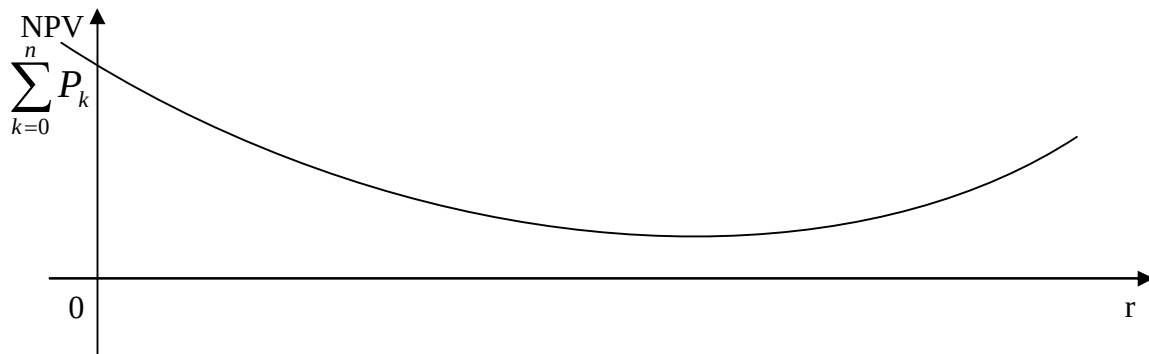


Рис. 12. Графік функції NPV неординарного грошового потоку «прибуткового» варіанту проекту реальної інвестиції у випадку відсутності дійсних коренів рівняння (2)

Окрім відмічених вище випадків неузгодженості показників NPV і IRR, деякі дослідники вказують на викривлення критерієм внутрішньої норми прибутку реальної ефективності інвестиційного заходу у разі, якщо проект генерує неординарний грошовий потік. Доцільно відмітити випадок щодо реінвестування отриманих надходжень, коли ціна капіталу r при цьому – суттєво нижча за розраховане значення IRR.

Вказаний факт пов'язаний з тим, що згідно з формулою (2), яка лежить в основі розрахунку IRR, усі додаткові інвестиції в проект дисконтуються за величиною внутрішньої норми прибутку. Хоча правильно було б реінвестовані в проект кошти дисконтувати за ціною капіталу r .

Якщо величини IRR і r не сильно відрізняються одна від одної, то викривлення ефективності проекту незначне. Але в ситуації, коли IRR значно перевищує r , внутрішня норма прибутку піддається істотному й невиправданому завищенню.

З цього приводу Дж. Келлехер і Дж. МакКормак у 2006 р. писали: «Менеджери однієї великої промислової компанії за п'ять років затвердили 23 великих капітальних проектів на підставі показників IRR, які в середньому дорівнювали 77%.

Однак, коли нещодавно ми провели аналіз, прирівнявши ставку реінвестування до вартості капіталу компанії, середній дохід впав до 16%. Найцікавіше, що IRR трьох проектів, які вважалися найвигіднішими, коли їх перерахували на основі реалістичної ставки реінвестування, впали з 800, 150 і 130% до 15, 23 і 22% відповідно. На жаль, рішення щодо інвестицій у цих проектах вже були прийняті.

Звичайно, настільки високі показники IRR нетипові. Але навіть якщо IRR проекту знижується з 25 до 15%, це дуже істотно» [7, с.45–59].

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження можна зробити такі висновки. Реальне економічне життя не вичерпується стандартними ситуаціями, коли менеджер має справу лише з класичними інвестиційними проектами, які супроводжуються ординарними грошовими потоками. Випадки, що проаналізовані вище, цілком повсякденні, особливо у випадку, коли по завершенню заходу організації потрібно здійснити певні додаткові капіталовкладення, наприклад ті, що визначаються вимогами екології, охорони праці тощо.

Окрім того, вказані приклади демонструють всю неоднозначність критерію IRR. Зокрема, вони показують, що цей показник спрацьовує задовільно лише при оцінці проектів з ординарними грошовими потоками, коли реінвестування в запланований захід не передбачене. В ситуаціях з проектами, що генерують неординарні грошові потоки, його краще не застосовувати. Хоча навіть у класичних стандартних випадках критерій IRR викривляє значення ефективності інвестиційного проекту у вищу сторону, що загрожує прийняттям необґрунтованих і помилкових рішень в процесі його оцінки.

На думку авторів, необхідно відмовитися від практичного використання показника IRR і більше уваги приділити модифікованій внутрішній нормі прибутку MIRR, яка просто розраховується й забезпечує отримання точних і об'єктивних оцінок ефективності досліджуваного інвестиційного заходу.

Список використаної літератури

1. Бірман Г. Економічний аналіз інвестиційних проектів / Г. Бірман, С. Шмідт; [пер. з англ. Л. П. Белих]. – М.: Банки і біржі, ЮНИТИ, 2002. – 485 с.
2. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент: [підруч.] / І. О. Бланк. – К.: КНЕУ, 2005. – 398 с.
3. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов: [учеб. пособ.] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.
4. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций / В. Беренс, П. М. Хавранек; [пер. с англ.]. – М.: Интерэксперт; ИНФРА-М, 1995. – 528 с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, утвержденные Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. – № 477 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://verscespasrelaxants.com/konspekt-lekcij-z-nnovaczjno-dyalnost-1/6-efektivnst-nvesticjnogo-proektu.html>.
6. Методичні рекомендації з розробки бізнес-планів інвестиційних проектів, затверджені наказом Державного агентства України з інвестицій та розвитку від 31.08.2010. – № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-metodichnih-rekomendacii-z-rozrobki-bizne-doc31334.html>.
7. Келлехер Дж. Внутренняя норма рентабельности: поучительная история / Дж. Келлехер, Дж. МакКормак // Вестник McKinsey. – 2004. – № 3(8). – С. 45–59 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insapov.ru/irr-history.html>.

Прийнято до друку 27.03.2012

***ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ
РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ
В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ***

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ МСФЗ В КОНТЕКСТІ ЗВ'ЯЗКУ РІВНЯ ІНТЕГРАЦІЇ З РІВНЕМ НАЦІОНАЛЬНОГО КОНЦЕПТУ

У статті розглянуто такі суперечливі процеси, як наявність відцентрових і доцентрових сил, які проявляються при різних формах інтеграції національних економік. Ці протиріччя стосуються також зниження рівня національного концепту при зростанні числа інтеграційних параметрів. У результаті проведених досліджень запропоновано модель зв'язку рівня національного концепту з числом інтеграційних параметрів.

The controversial processes of centrifugal and centripetal forces inherent to different types of integration of national economies are reviewed in the article. These contradictions can also be observed in simultaneous decrease in the level of national concept and increase in the number of integration parameters. As a result of the investigation performed, the model of connection of the national concept level with the number of integration parameters is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток інтеграційних процесів є найважливішою характеристикою сучасного світового господарства. Економічна інтеграція допомагає країнам більш раціонально використовувати сировинні, паливні, трудові ресурси, поліпшити територіальний поділ праці. Від звичайного економічного співробітництва, що базується головним чином на торгівлі, економічна інтеграція відрізняється подальшим поглибленням всебічних зв'язків, зрощенням виробничих процесів окремих країн. При цьому інтеграційні процеси проявляються по-різному, залежно від соціально-економічних умов розвитку тих чи інших груп країн. Водночас звертають на себе увагу і заклики керівників розвинених держав до протекціонізму у сфері власних національних економік, особливо у світлі кризових явищ. Ця проблема є гострою і для України. Зіткнення множинних і при цьому суперечливих, нерідко різноспрямованих ідентичностей українського соціуму надає гальмівну дію на будь-які ініціативи зверху. За роки незалежності Україна не досягла видимих успіхів у створенні інтеграційних проєктів: інтеграція у формі СНД була фактично заморожена, не відбулася і спроба стати центром альтернативних СНД об'єднань (ГУАМ, СДВ). У даний час можна говорити про новий етап інтеграційних зусиль, зосереджених на європейському напрямку [1, с.153].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розроблена в XVII-XVIII століттях європейськими вченими теорія меркантилізму розглядала державу як суб'єкт економічної діяльності, який забезпечує значне перевищення експорту своїх товарів над імпортом, що призводить до позитивного торговельного сальдо, сприяє розвитку країни. Обмеженість меркантилізму полягає в тому, що меркантилісти не розглядали державу як об'єкт розвитку з боку зовнішньоторговельних партнерів або інших зовнішньоекономічних факторів. На жаль, на сучасному етапі панує трактування, що в умовах глобалізації неомеркантилізм проявляється як прагнення країн з високим рівнем безробіття лише обмежити імпорт і стимулювати внутрішнє виробництво і зайнятість, хоча насправді замість неомеркантилізму слід розглядати національний суверенітет. Український вчений Я. А. Жаліло показав, що важливою умовою успішного включення України в сучасний етап глобалізації є наявність у її національній економіці стійких економічних суб'єктів, здатних ефективно будувати свою поведінку в глобальному економічному середовищі, керуючись власними економічними інтересами, а узгодженість цих інтересів з національними набуває виняткового значення для забезпечення національного суверенітету [2, с.82]. Економічний національний суверенітет є базовим у системі цінностей кожної держави, тобто національного концепту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інтеграційні процеси сприяють формуванню глобальних ринків товарів і послуг. Важливо підкреслити, що в інтеграційних процесах держави виступають як суб'єкти цих процесів, що мають своєрідну реакцію і своєрідну поведінку щодо сигналів ринку, виявляються посередниками між зацікавленими підприємствами – виробниками і споживачами товарів, послуг, ресурсів і тощо. При інтеграції настає взаємопроникнення процесів відтворення, які протікають в різних країнах. Міжнародні форми набувають ринкове і державне регулювання економіки. Створюючи замкнуті інтеграційні угруповання, економічні об'єднання держав ведуть конкурентну боротьбу з іншими країнами.

На інтеграційні процеси впливають і політичні фактори, вони можуть прискорити їх або сповільнити, але ні в жодному випадку не замінити економічні фактори як об'єктивну основу інтеграції. Економічні об'єднання країн з низьким рівнем життя (зокрема, країн, що розвиваються) мають, як правило, політичне підґрунтя і нежиттєздатні. Звідси випливає, що інтеграція – вищий прояв інтернаціоналізації господарського життя, вона може приймати більш-менш зрілі форми, проходити етапи (зони вільної торгівлі, митний союз, економічний і валютний союз тощо), хоча в даний час градація цих форм стає предметом дискусії.

Предметом дискусій також є оцінки негативних наслідків, таких як:

- відтік факторів виробництва від більш слабких у бік сильніших партнерів;
- транснаціональні компанії формують свою політику цін на продукцію, які негативно відбиваються на економіці інтегрованих слабших країн;
- збільшення масштабів виробництва при надмірній концентрації призводить до збільшення втрат.

Актуальність проблеми пов'язана з необхідністю визначення нової ролі національної стратегії України в сучасному світі, у тому числі реалізації її суверенітету, безпеки та розвитку в умовах глобальної взаємозалежності, формування стратегії модернізації як відповіді на виклики глобальної кризи та пошуку оптимальних форм інтеграційних процесів.

При формуванні економічної політики держав повинна враховуватися можливість цих наслідків з урахуванням як доцентрових, так і відцентрових процесів, що виявляються при різних рівнях інтеграції та залежать від обсягів і змісту інтеграційних параметрів.

Постановка завдання. Метою статті є спроба змоделювати і дати кількісну оцінку зв'язку рівня національного концепту з обсягом інтеграційних параметрів, що визначають рівень інтеграції. Варто підкреслити, що такий підхід може бути корисним при вирішенні питань темпів імплементації в Україні Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), тому що першочерговим завданням банківської системи України є не тільки інтеграція, а й кредитування економіки України. Українська банківська система повинна бути не тільки прозорою для іноземних банків, але й мати можливість прозорого розуміння намірів банків-позичальників на кожному рівні інтеграційних процесів з точки зору захисту українського національного концепту.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній науковій літературі розглядають п'ять рівнів міжнародної економічної інтеграції: зону вільної торгівлі; митний союз; загальний ринок; економічний союз; політичний союз. Кожен рівень характеризується своїм набором параметрів інтеграції, що визначає сутність розглянутого рівня (табл. 1).

Таблиця 1

Рівні розвитку економічної інтеграції

Рівні інтеграції	Сутність інтеграції
1	2
1. Зона вільної торгівлі	Скасування митних зборів у торгівлі між країнами-учасниками інтеграційного угруповання

1	2
2. Митний союз	Уніфікація митних зборів щодо третіх країн
3. Загальний ринок	Лібералізація руху ресурсів (капіталів, робочої сили і товарів) між країнами-учасниками інтеграційного угруповання
4. Економічний союз	Координація і уніфікація внутрішньоекономічної політики країн-учасників
5. Політичний союз	Проведення єдиної зовнішньої політики

Порядок зростання рівня інтеграції зображено на рис. 1 у вигляді концентричних окружностей зростаючого радіусу [3, с.304]. Ще одне трактування зміни рівнів економічної інтеграції на прикладі ЄС висловив колишній міністр фінансів Німеччини Т. Вайгель. В інтерв'ю газеті «Die Welt» (27 грудня 2011 року) він представив майбутнє ЄС у вигляді концентричних окружностей, центром яких є країни спільної валюти – зони євро, далі країни – просто члени ЄС, кожна з яких у будь-який момент може вступити у валютний союз, потім країни-кандидати на вступ в ЄС і, нарешті, асоційовані з ЄС країни [4]. Інтеграційна практика, особливо у світлі уроків кризових процесів останніх років, показала, що інтеграційні процеси мають не тільки позитивні, але й негативні ефекти. Якщо провести семантичний аналіз поняття відцентрової сили, спрямованої від центру концентричних окружностей, і доцентрової сили, спрямованої в зворотному напрямку, то витікає висновок, що напрям зростаючого рівня інтеграції збігається з напрямком відцентрової сили, а напрям знижуючого рівня інтеграції збігається з напрямком доцентрової сили. Спробуємо сформулювати пояснення цього, здавалося б, парадоксу виходячи з поняття рівня національного концепту. Слід відзначити, що відцентрові і доцентрові сили постійно співіснували в самому процесі капіталістичного розвитку, домінуючи в ті чи інші періоди. Будь-яке інтеграційне утворення, наприклад ЄС, у якому поєднуються національні суб'єкти та елементи інтеграції – це є симбіоз відцентрових і доцентрових сил, взаємодія між національною кооперацією і національним відокремленням [5, с.100–119].

Можна, наприклад, послатися на думку професора А. С. Гальчинського про те, що, досягнувши певної насамперед граничної межі централізації, країни ЄС поступово почнуть рухатися в напрямку розумної децентралізації багатоукладної, різнорівневої системи, що функціонує на основі переважно горизонтальних зв'язків. Вважається, що цей процес вже почався, що, в свою чергу в перспективі неминуче призведе до принципово нової інтеграційної моделі, в якій кожна країна бере участь в цьому процесі і буде зберігати суверенне право залишатися сама собою [4; 6]. Таку модель можна представити також у вигляді концентричних окружностей, але зі зміненим напрямком вектора рівня інтеграції (рис. 1).

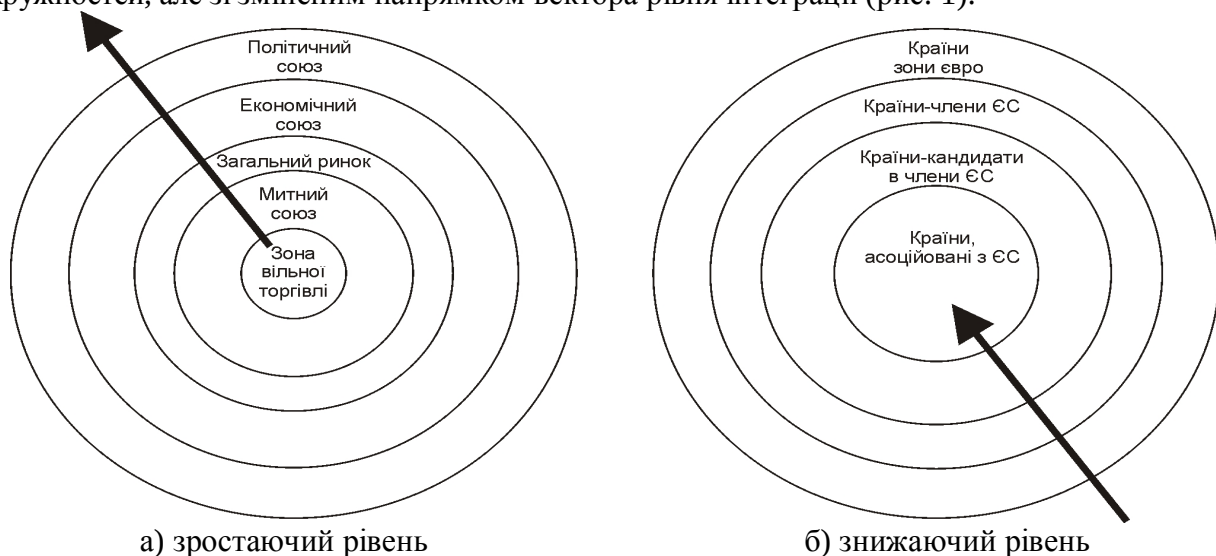


Рис. 1. Підходи до оцінки рівня інтеграції

Слід звернути увагу на те, що в періодичній пресі з'являються тези про розмивання концепту національних держав у зв'язку з реалізацією проекту єдиної Європи [6]. У зв'язку з цим представляє інтерес визначити в якості моделі зв'язок між рівнем національного концепту і числом інтеграційних параметрів. Побудова моделі базується на деяких загальних припущеннях феноменологічного характеру і даних, наведених у різних джерелах [3, с.303–304; 7, с.240–243; 8, с.467–480].

При цьому формулюється таке правило: кожен новий рівень інтеграції містить параметри інтеграції попереднього рівня і ряд нових параметрів (табл. 2). Для спільності такий підхід доповнюється такими положеннями: P_{18} – повне злиття всіх нормативно-правових актів, що мають місце при злитті держав; P_0 – відсутність будь-яких нормативно-правових актів, що знижують рівень національного концепту.

Таблиця 2

Перелік інтеграційних параметрів

P_1	Тарифний захист вітчизняної промисловості
P_2	Зниження митних тарифів
P_3	Режим найбільшого сприяння
P_4	Застосування національного режиму
P_5	Скасування митних тарифів
P_6	Загальна митна політика щодо третіх країн
P_7	Вільне переміщення товарів
P_8	Вільне переміщення трудових ресурсів
P_9	Вільне переміщення капіталів
P_{10}	Створення наддержавних органів в економічній сфері
P_{11}	Створення єдиної регіональної валюти
P_{12}	Формування єдиного регіонального банку
P_{13}	Встановлення фіксованих валютних курсів
P_{14}	Єдине податкове законодавство
P_{15}	Єдині стандарти
P_{16}	Єдине трудове законодавство
P_{17}	Проведення єдиної зовнішньої політики
P_{18}	Створення наддержавних органів у сфері держуправління

Такий перелік підкреслює протиріччя між темпами імплементації МСФЗ в Україні та можливістю мати єдині стандарти починаючи з повної економічної інтеграції.

Узагальнені дані та припущення наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Модель зв'язку рівня національного концепту (К) з числом параметрів інтеграції (N)

Рівень національного концепту (К)	Тип інтеграції	Наявність параметрів інтеграції	Число параметрів інтеграції (N)
1	2	3	4
1	Інтеграція відсутня	P_0	0
0,9	Преференційні торговельні угоди	$P_1; P_2; P_3; P_4$	4
0,8	Зона вільної торгівлі	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5$	5

Продовження табл. 3

1	2	3	4
0,7	Митний союз	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6$	6
0,6	Загальний ринок	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7; P_8; P_9$	9
0,5	Економічний союз	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7; P_8; P_9; P_{10}$	10
0,4	Валютний союз	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7; P_8; P_9; P_{10}; P_{11}; P_{12}; P_{13}$	13
0,3	Повна економічна інтеграція	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7; P_8; P_9; P_{10}; P_{11}; P_{12}; P_{13}; P_{14}; P_{15}; P_{16}$	16
0,2	Політичний союз	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7; P_8; P_9; P_{10}; P_{11}; P_{12}; P_{13}; P_{14}; P_{15}; P_{16}; P_{17}$	17
$K \leq 0,1$	Злиття держав	$P_1; P_2; P_3; P_4; P_5; P_6; P_7; P_8; P_9; P_{10}; P_{11}; P_{12}; P_{13}; P_{14}; P_{15}; P_{16}; P_{17}; P_{18}$	18

В основу моделі покладена функція

$$K = a_0 + a_1N + a_2N^2 + a_3N^3 \quad (1),$$

яка характеризує не тільки швидкість, але і прискорення зміни рівня національного концепту від числа параметрів інтеграції.

Ряд принципів економічних факторів можна формалізувати у вигляді трьох граничних умов:

- 1) рівень національного концепту є максимальним при повній відсутності параметрів інтеграції:

$$K(0) = 1 \quad (2)$$

- 2) зниження рівня національного концепту в умовах інтеграції не є швидким процесом:

$$\left. \frac{dK}{dN} \right|_{N=0} = 0 \quad (3)$$

- 3) збільшення числа інтеграційних параметрів може привести до повного злиття держав та істотного зниження рівня національного концепту. У запропонованій моделі:

$$K(N) \Big|_{N \geq 18} \leq 0,1 \quad (4)$$

З урахуванням цих умов методом найменших квадратів можна запропонувати таку модель залежності рівня національного концепту від числа параметрів інтеграції:

$$K = 1 - 2,15 \left(\frac{N}{N_{\max}} \right)^2 + 1,25 \left(\frac{N}{N_{\max}} \right)^3 \quad (5)$$

Графік функції $K(N)$ представлений на рис. 2.



Рис. 2. Залежність рівня національного концепту від числа параметрів інтеграції

Ця функція має точку перегину при:

$$N = \frac{7,5}{4,3} \cdot N_{\max} \approx 10 \quad (6)$$

Очевидно, що таке число інтеграційних параметрів, характерне для економічного союзу, є тим самим рівнем інтеграції, після якого починається процес децентралізації з метою збереження власного національного концепту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вищевикладене, спробуємо зробити такі висновки і рекомендації.

1. Оцінка впливу інтеграційних процесів на стан незалежності (суверенітету) держави є виключно важливою як науковою, так і прикладною проблемою, яка далеко не вивчена.
2. У цій статті представлені деякі методи якісної та кількісної оцінки процесу інтеграції в контексті національних інтересів забезпечення економічної та політичної незалежності (суверенітету) з використанням моделі взаємозв'язку між рівнем національного концепту і числом інтеграційних параметрів.
3. Зазначені у статті судження є оціночними і досить ілюстративними. У силу реального стану власної економіки як основи національного економічного суверенітету вони дозволяють ставити перед державними органами питання:
 - про регулювання швидкості проведення інтеграційних процесів;
 - про недоцільність необґрунтовано прискореної імплементації інтеграційних параметрів, характерних для форм високого рівня інтеграції, в країнах, поки що готових тільки до інтеграційних об'єднань нижчого рівня.
4. При вирішенні проблем інтеграційних процесів взаємодії національних економік необхідно розглядати національну безпеку виключно як суб'єкт національних процесів. При цьому для її забезпечення у всіх сферах діяльності, в тому числі фінансової, доцільно залучати нові інструменти, які забезпечують позитивний ефект інтеграційних процесів на тлі світових тенденцій. Одним із важливих інструментів, що вбудовуються у структуру управління і оптимізації національної фінансової системи, беруть участь в забезпеченні сутності та мети інтеграційних процесів є МСФЗ. Виходячи з інтересів національної безпеки, обґрунтованою здається політика поетапної та вибіркової імплементації МФСЗ в українську практику.

Список використаної літератури

1. Гузенкова Т. С. Україні: регіональна відповідь на глобальні виклики. Незалежність України в глобалізованому світі: вектори ХХІ століття / Т. С. Гузенкова. – К: НІСД, 2011. – С. 148–154.
2. Жаліло Я. А. Економічні засади державного суверенітету в глобалізованому світі. Незалежність України в глобалізованому світі: вектори ХХІ століття / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка. – К: НІСД, 2011 – С. 77–89.
3. Гіл Чарлз В. Л. Міжнародний бізнес. Конкуренція на глобальному ринку / Чарлз В. Л. Гіл. – Київ: Основи, 2001. – С. 303–304.
4. Сколотяний Ю. Анатолій Гальчинський: Кінець капіталізму можна з повною підставою трактувати як його тріумф [Електронний ресурс]. / Ю. Сколотяний // Дзеркало тижня. Україна. – 2012. – № 4. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/anatoliy_galchinskiy.html.
5. Albo G. European capitalism today: Between the Euro and the third way [Електронний ресурс] / Albo G. // Monthly Review. – 1999. – July – August. – P. 100–119. – Режим доступу: <http://www.yorku.ca/albo/docs/1999/European%20Capitalism%20today%20%281999%29>.
6. Пода В. Какой капитализм строит Украина [Електронний ресурс]. / В. Пода // Комментарии. – 2012. – № 4. – Режим доступу: <http://gazeta.comments.ua>.
7. Міжнародна мікроекономіка: [навч. посіб.] / за ред. Ю. Г. Козака, Ю. М. Пахомова, Н. С. Логвінової. – К: ЦУЛ, 2012. – 366 с.
8. Соколенко С. И. Глобальные рынки ХХІ столетия: Перспективы Украины / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 1998. – 568 с.

Прийнято до друку 17.04.2012

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті визначено проблеми та недоліки оподаткування малого та середнього бізнесу. Проаналізовано стан спрощеної системи оподаткування. Обґрунтовано основні чинники впливу на розвиток малого та середнього бізнесу. Розглянуто зарубіжний досвід оподаткування малого бізнесу. Окреслено напрями та механізми реформування оподаткування суб'єктів малого підприємництва.

In the article the problems and disadvantages of small business taxation are stated. The condition of the simplified tax system is analyzed. The basic factors of influence the development of small and medium business is justified. A foreign experience in small business taxation is overviewed. The directions and mechanisms for reforming the taxation of small businesses are outlined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із основних завдань економіки України є стимулювання підприємницької діяльності через створення сприятливих умов її оподаткування. Ключовим завданням реформ у 2011 р. визначено удосконалення системи спрощеного оподаткування з метою вилучення з неї механізмів необґрунтованої «оптимізації» податків і концентрації її з метою підтримки розвитку підприємництва та самозайнятості.

Підтримка малого підприємництва в Україні визначається законом «Про державну підтримку малого підприємництва». Така підтримка здійснюється відповідно до національної програми «Сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», яка направлена на вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює підприємницьку діяльність, активізацію фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки.

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 формування єдиного податку суб'єктами малого підприємництва [1, с.1].

Спрощену систему оподаткування було прийнято як тимчасовий стимул для розвитку підприємництва, і рано чи пізно це стимулювання повинно закінчитися.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В Україні вже не один рік ведуться гострі дискусії щодо шляхів реформування спрощеної системи оподаткування малого підприємництва. Деякі фахівці пропонують взагалі скасувати спрощену систему оподаткування, інші ж, навпаки, пропонують зберегти існуючий порядок спрощеного оподаткування та значно розширити перелік суб'єктів малого підприємництва, на яких поширюється дія спрощеної системи оподаткування.

Дослідженнями даної проблеми на сучасному етапі займаються, зокрема, такі українські науковці, як: Я. А. Жаліло, А. І. Крисоватий, О. Я. Кужель, О. В. Майстренко, В. М. Мельник, О. О. Молдован, Н. Ю. Пришва, О. М. Продан, С. Л. Тігіпко, О. А. Ходоніна, Ф. О. Ярошенко та інші.

Результати проведених досліджень свідчать про те, що теоретична та практична значимість їх розробок зумовлює необхідність розширення та поглиблення наукових досліджень у цій області.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд з результативним впливом спрощеної системи оподаткування як на формування доходної частини бюджету, так і на розвиток підприємництва, збільшенням і суб'єктів малого бізнесу,

і податкових надходжень, є ціла низка фактів, які мають і негативні тенденції. А окремі з них навіть дискредитують спрощену систему оподаткування, обліку і звітності. І саме це спонукає досить впливові посадові особи пропонувати взагалі скасування спрощеної системи оподаткування.

Негативними наслідками, до яких призвела спрощена система оподаткування є, перш за все, застосування схем ухилення від оподаткування, коли юридичні особи вступають у трудові стосунки з приватними підприємцями-платниками єдиного податку, які не є платниками податку на додану вартість. Такі юридичні особи реалізують для підприємців продукцію по собівартості або по занижених цінах, формують у себе податковий кредит; приватні підприємці надалі реалізують цю продукцію по ринкових цінах, розраховуються з юридичною особою готівкою і, у цьому випадку, податкових зобов'язань перед бюджетом не виникає. Звісно, через це негативне явище відбуваються досить значні втрати бюджетних надходжень і, відповідно, тих сфер, що фінансуються з державного бюджету.

Крім того, деякі підприємства пропонують своїм штатним працівникам реєструватися суб'єктами підприємницької діяльності-платниками єдиного податку та продовжувати виконувати на підприємстві ті ж самі обов'язки, але при цьому сплачувати лише єдиний податок. Отже, відбувається суттєва мінімізація сплати податкових зобов'язань.

Узаконення статусу підприємців-спрощенців допомогло їм легально працювати й розвиватися. Робота з підприємцями на спрощеній системі оподаткування дозволяла юридичним особам вирішити одночасно кілька завдань:

- 1) зменшити оподаткування свого прибутку за рахунок збільшення витрат на таких підприємців;
- 2) зменшити витрати на персонал шляхом укладання з працівниками-підприємцями договорів на виконання робіт або послуг, замість оформлення трудових відносин;
- 3) отримати в обіг вільні готівкові кошти.

З прийняттям Податкового кодексу почалася нова ера податкового законодавства, яка не обійшла увагою і фізичних осіб-підприємців-платників єдиного податку. Кодекс містить скандальну норму щодо заборони включення підприємствами до складу валових витрат придбання товарів, робіт і послуг у фізособи-підприємця-платника єдиного податку. Виняток – підприємці, які працюють в ІТ-сфері. Посилення фіскального навантаження на підприємців, зокрема, за рахунок сплати єдиного соціального внеску, також сприяє погіршенню ситуації.

Постановка завдання. Метою статті є визначення недоліків та проблем спрощеної системи оподаткування в Україні, виявлення причин, які гальмують її розвиток та запропонування шляхів подолання недоліків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Практичний досвід застосування спрощеної системи оподаткування в Україні дає достатньо підстав говорити про позитивний вплив цього режиму оподаткування на сектор малого підприємництва, що дозволяє максимально спростити облік і контроль за діяльністю суб'єктів підприємництва і забезпечує стабільні надходження в бюджет.

Головний позитив спрощеної системи оподаткування полягає в тому, що вона створює найбільш сприятливі умови податкового режиму для малого бізнесу. Чимала кількість підприємців і малих підприємств не ховається в «тінь», а декларує свої реальні прибутки і сплачує податки.

Спрощена система зменшує тяганину в контролюючих органах при здаванні звітних документів. При цьому, як зазначає О. Кужель, «спрощена система має соціальне значення і мусить працювати для малого бізнесу» [2, с.4].

Спрощену систему обрали понад 40% від загальної кількості суб'єктів малого підприємництва. З 2000 року по 2009 рік кількість платників єдиного податку збільшилася у 12 разів. Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб наявного населення в цілому по Україні складає у 2009 році 75 проти 44 у 2000 році, що більше у 1,7 рази.

По окремим регіонам кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб

наявного населення значно перевищує середнє значення по Україні. Так, у м. Києві існує 258 малих підприємств, Автономній Республіці Крим – 83, Одеській області – 88, Харківській області – 83. Однак, в таких областях України, як Тернопільська, Рівненська, Вінницька та Хмельницька цей показник досягає тільки 46–48 (табл. 1) [3, с.326].

Таблиця 1

Кількість малих підприємств у розрахунку на 10 тисяч осіб наявного населення за регіонами

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	44	48	53	57	60	63	72	76	72	75
Автономна Республіка Крим	44	54	61	69	71	73	82	86	81	83
Вінницька	29	30	37	42	44	46	49	50	44	46
Волинська	33	35	39	43	45	45	49	50	45	47
Дніпропетровська	37	43	48	53	54	56	68	72	69	71
Донецька	50	51	53	55	55	56	61	63	54	55
Житомирська	37	41	42	44	45	45	49	50	45	51
Закарпатська	46	51	52	52	60	63	64	63	51	57
Запорізька	41	45	51	56	58	62	69	75	74	77
Івано-Франківська	43	46	48	52	52	54	57	58	54	57
Київська	32	36	43	48	50	57	70	77	72	76
Кіровоградська	38	44	45	49	50	51	56	58	53	55
Луганська	34	36	39	41	42	43	49	52	49	49
Львівська	51	53	56	59	62	63	72	76	75	79
Миколаївська	53	57	60	62	63	64	72	77	68	71
Одеська	38	43	48	54	58	62	74	80	82	88
Полтавська	37	40	44	47	48	49	57	61	60	63
Рівненська	31	34	36	40	41	43	45	46	41	46
Сумська	37	41	44	45	47	48	52	52	51	52
Тернопільська	26	30	32	37	38	39	42	45	39	44
Харківська	45	52	56	59	63	66	75	80	81	83
Херсонська	64	49	52	53	54	55	60	62	53	57
Хмельницька	31	34	36	40	42	44	49	51	45	48
Черкаська	35	36	38	42	43	44	48	51	51	55
Чернівецька	32	39	40	41	43	45	49	51	44	50
Чернігівська	27	28	35	40	41	43	47	50	50	52
м. Київ	117	130	151	167	180	196	240	267	243	258
м. Севастополь	54	55	56	64	67	72	77	87	87	87

Суб'єкти-«спрощенці» забезпечують роботою 2,1 млн. громадян.

Найбільша кількість найманих працівників у малих підприємствах за видами економічної діяльності спостерігається: в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (530,4 тис. громадян), та операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та надання послуг підприємцям (437,2 тис. громадян), промисловості (366,2 тис. громадян), будівництві (250,3 тис. громадян), та в інших видах діяльності (483,7 тис. громадян).

Найменша кількість найманих працівників в малих підприємствах за видами економічної діяльності спостерігається: в фінансовій діяльності (24,5 тис. громадян), освіті (15,2 тис. громадян), охороні здоров'я та наданні соціальної допомоги (33 тис. громадян)

(табл. 2) [3, с.327].

Таблиця 2

Кількість найманих працівників малих підприємств за видами економічної діяльності
(тис. громадян)

	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
Всього	1709,8	1834,2	2158,5	2154,3	2156,8	2067,8
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	110,9	162	161,2	151,6	145,7	142,7
Промисловість	362,9	373,4	409,7	394,1	381,5	366,2
Будівництво	198,2	209,4	246,4	261,9	267,2	250,3
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	572,9	375,4	572,6	562,5	554,6	530,4
Діяльність готелів та ресторанів	69,5	71,5	73,9	71,5	71,6	69,1
Діяльність транспорту та зв'язку	77,6	102,8	118,4	122,2	125,9	121,8
Фінансова діяльність	11,9	15,7	21,5	24,3	24,5	24,5
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	181,2	365,1	415,3	436,1	458	437,2
Освіта	21,2	26,8	15,6	15,1	15,2	15,2
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	17,8	29	29,9	31,3	32,8	33
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та	80,1	95,9	87,6	79,4	75,4	72,8

Потрібно відзначити, що постерігається тенденція зростання основних показників діяльності суб'єктів спрощеної системи оподаткування. Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств у 2000 році склали 43810 млн. грн., а у 2009 році склали 456668 млн. грн., або збільшилися у 10,4 рази. З загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку припадає 273335,2 млн. грн., на операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 56686,6 млн. грн., на промисловість – 45406,8 млн. грн., будівництво – 34121 млн. грн. Надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли у 29 разів (з 116,6 млн. грн. у 2000 році до 4400 млн. грн. у 2009 році) (табл. 3) [3, с.329].

Таблиця 3

Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) малих підприємств
за видами економічної діяльності
(млн. грн.)

	2000 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
1	2	3	4	5	6	7
Всього	43810,1	82936,7	357252,6	436247,8	492378,7	456667,8
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	1087,2	3559,9	5844,4	7671,6	10274,4	12462,2
Промисловість	5807,8	11772,2	31292,8	38504,3	45561,8	45406,8

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
Будівництво	2974,3	8863,4	25211,3	37588,2	42242,3	34121
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	27747,7	36186	239181,2	275624,9	305302,8	273335,2
Діяльність готелів та ресторанів	653,4	1558,4	2116,4	2703,1	3231,8	3251,8
Діяльність транспорту та зв'язку	1493,7	4076,8	10934,6	13961,6	16710	17495,8
Фінансова діяльність	398,9	2454,3	9055	13294,6	7987,6	8202,7
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2833,7	11765,1	29645,5	42320	55536,5	56686,6
Освіта	145,1	421,5	370,9	471,7	612,1	579,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	138	485,5	692,2	927,1	1233,7	1336,1
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	486,6	1682,9	2738,4	3069,2	3550,8	3639,8

Існуючий сегмент малого підприємництва в Україні свідчить про необхідність стимулювання його розвитку з боку держави, а отже і продовження дії спрощеної системи оподаткування. Оскільки потужний сектор малого бізнесу є саморегулюючим механізмом, що найкращим чином здатний усувати кризові явища в економіці, то малий бізнес потребує встановлення чіткого законодавчого регламентування умов здійснення підприємницької діяльності та стабільності. Раніше підприємці-спрощенці не платили внесків на загальнодержавне пенсійне і соціальне страхування. З першого січня 2011 р., вони зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок, розмір якого становить близько 34,7% від розміру мінімальної заробітної плати (близько 327 грн.). З квітня підприємство не зможе відносити на витрати кошти на придбання товарів (робіт, послуг) та інших матеріальних і нематеріальних активів у фізичної особи-підприємця на єдиному податку. Тим самим збільшується його прибуток, при тому, що база для оподаткування податком на прибуток встановлена у розмірі 23%.

Згідно розділу III (п.139.1.12.) Податкового кодексу платник єдиного податку не може бути платником податку на додану вартість [4]. Підприємець на спрощеній системі оподаткування подвійно стає не вигідним контрагентом для більшості суб'єктів господарювання. Відбудеться кардинальна перебудова українського бізнесу. Раніше популярні схеми мінімізації оподаткування перестануть працювати. Робота з підприємцями-платниками єдиного податку стає не вигідною для бізнесу. Відбудеться реструктуризація вітчизняного бізнесу. Для юридичних осіб вона полягатиме в перегляді переліку своїх контрагентів та схем оптимізації оподаткування. Вилучаючи з Податкового кодексу розділ про спрощенців, планувалося доопрацювати його і прийняти найближчим часом, щоб він набув чинності паралельно з III розділом Податкового кодексу. Для обговорення представлено різні концепції реформування спрощеної системи. Проектом податкових змін урядова робоча група пропонує розділити платників єдиного податку на три категорії залежно від обсягу річного доходу. При цьому граничні межі доходу запропоновано визначити не абсолютними цифрами, а в мінімальних зарплатах (мін. з/п). Зокрема, до першої категорії пропонується віднести тих, річний дохід яких не перевищує 150 мін. з/п

(150,6 тис. грн.), до другої – до 600 мін. з/п, до третьої – до 1000 мін. з/п. Також передбачено спрощену систему для юридичних осіб з оборотом до 3000 мін. з/п (3012,0 грн.). Ставки податку для фізичних осіб першої і другої категорії коливаються від 10,04 до 401,6 грн. Для фізичних осіб третьої категорії та юридичних осіб передбачаються ставки у розмірі 3% доходу плюс податок на додану вартість, або 5% без податку на додану вартість. Також вводиться ряд обмежень по видах діяльності, якою можуть займатися платники єдиного податку [5].

У Верховній Раді зареєстровано відповідний законопроект Н. Королівської і групи інших народних депутатів № 8276. У його розробці брали участь представники бізнесу і підприємницькі об'єднання. Цей документ передбачає розділення спрощенців – фізичних осіб на п'ять категорій. Три – залежно від обсягу доходів: до 300 тис. грн., до 1,5 млн. грн., до 3 млн. грн. Дві окремі категорії – фізичні особи, що здійснюють діяльність у сфері права, бухгалтерського обліку і аудиту, маркетингу, інжинірингу і т. д., з річним оборотом до 200 тис. грн. і більше. Граничну межу обороту для юридичних осіб – спрощенців запропоновано встановити в 10 млн. грн. Ставки податку передбачаються для фізичних осіб на рівні 20–500 грн., а для юридичних осіб – у розмірі 3% плюс податок на додану вартість або 5%, якщо оборот не перевищує 5 млн. грн., і 5% плюс податок на додану вартість або 7%, якщо оборот перевищує цю суму [6].

Спрощена система оподаткування у вигляді сплати єдиного податку існує в багатьох країнах світу, зокрема в Австрії, Канаді, Нідерландах, Росії, Швейцарії тощо. Наприклад, в Австрії всі види господарюючих суб'єктів, незалежно від їх юридичного статусу, обкладаються податком на підприємницьку діяльність, який складається з двох частин – податку на прибуток підприємства та податку на фонд заробітної плати [7, с.105]. У Нідерландах з фізичних осіб справляється єдиний (комбінований) податок, до складу якого входять прибутковий податок і податок на соціальне страхування. В Японії на рівні місцевих податків справляється корпоративний муніципальний податок, до складу якого входять префектурний і міський або міський (як у випадку з Токіо) і районний [8, с.78]. А деякі провінції Канади (Нью Брансуїк, Нова Шотландія, Ньюфаундленд) об'єднали свої місцеві податки з продаж з федеральним податком на товари і послуги, що вказує на появу об'єднаного непрямого податку, який включається до роздрібних цін.

Цікавим є досвід Швейцарії, в якій податок, що сплачується «у джерела» на рівні конфедерації за єдиною ставкою замінює прибутковий податок, а в деяких кантонах і податок на власність. Усі кантони справляють податки «у джерела» з доходів іноземних громадян, тимчасово працюючих у Швейцарії. Проте, деякі кантони справляють податок за єдиною (фіксованою) ставкою з іноземців, що мешкають у Швейцарії. Ці іноземні громадяни не повинні займатися жодною підприємницькою діяльністю як на момент визначення податку, так і на протязі 10 попередніх років. У цьому випадку обчислення податку з використанням єдиної ставки може бути застосовано лише за зверненням платника. Якщо загальне оподаткування є більш вигідним для платника, він має право самостійного вибору чи застосовувати йому єдину ставку оподаткування, чи звичайну, що вказує на альтернативність та добровільність даного платежу [9, с.47].

У Росії з метою спрощення оподаткування доходів певного кола суб'єктів або відповідних видів діяльності запроваджено єдиний податок, який передбачає окремі спеціальні податкові режими. Кожен з них є пов'язаним з заміною сукупності основних податків, що сплачував платник до переходу на відповідний податковий режим, одним податком. Порядок справляння єдиного податку врегульовано такими главами Податкового кодексу Російської Федерації: гл. 26 (1) «Система оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників (єдиний сільськогосподарський податок)»; гл. 26 (2) «Спрощена система оподаткування»; гл. 26 (3) «Система оподаткування у вигляді єдиного податку на отриманий прибуток». Найбільш яскравим прикладом єдиного податку в Росії, який можна порівняти з вітчизняним єдиним податком для суб'єктів малого підприємництва, виступає єдиний податок за спрощеною системою оподаткування. Згідно глави 26 (2) Податкового кодексу Російської Федерації спрощена система оподаткування застосовується поряд з загальною.

Перехід на сплату єдиного податку здійснюється добровільно. Його платниками можуть бути юридичні та фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність та відповідають певним вимогам глави 26 (2) Податкового кодексу Російської Федерації. Єдиний податок замінює собою сплату податку на прибуток або податок з доходів фізичних осіб, податок на додану вартість, податок з продажів, податок на майно, а також єдиний соціальний податок. У Росії разом з іншими податковими платежами справляється і єдиний соціальний податок, який має риси акумулюючого платежу. У відповідності до глави 24 частини другої Податкового кодексу Російської Федерації з 1 січня 2001 р. страхові внески до Пенсійного фонду Російської Федерації, Фонду соціального страхування Російської Федерації, фондів обов'язкового медичного страхування замінили на сплату єдиного соціального податку [10, с.145]. Цей податок має загальнообов'язкове та суто цільове спрямування.

Висновки і перспективи подальших розробок. На думку автора, справляння єдиного податку в Україні потребує не скасування, а вдосконалення. Практичний досвід застосування спрощеної системи оподаткування в Україні дає достатньо підстав говорити про позитивний вплив цього режиму оподаткування на сектор малого підприємництва.

Фізичним особам – підприємцям-платникам єдиного податку не варто панікувати з введенням Податкового кодексу, так як не всі юридичні особи відмовляться від співпраці з цими підприємцями. Крім того, фізичні особи – підприємці-платники єдиного податку надають послуги чи продають товари не тільки юридичним особам, які працюють за загальною системою оподаткування, а й простим громадянам – кінцевим споживачам чи іншим платникам єдиного податку. Для них це обмеження нічого не змінило.

Для досягнення балансу між державними і підприємницькими інтересами необхідно збільшити граничний обсяг виручки від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг, вирішити питання щодо підвищення ставок та запровадження автоматичного механізму їх корекції, створити фіскальні стимули для зацікавленості місцевих органів влади в розвитку малого бізнесу (наприклад, віднести єдиний податок до місцевих податків), зменшити коло платників податку та посилити відповідальність платників єдиного податку за використання праці найманих працівників без оформлення трудових відносин.

Список використаної літератури

1. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України від 3 липня 1998 року № 727/98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Кужель О. Я створювала спрощенку не для мінімізаторів / О. Кужель // Дзеркало тижня. – 2009. – № 50(778). – С. 4.
3. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 416 с.
4. Податковий кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Концепція реформування спрощеної системи Кабінету міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
6. Концепція реформування спрощеної системи Н. Королівської і групи інших народних депутатів № 8276 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
7. Князев В. Г. Налоговые системы зарубежных стран / В. Г. Князев, Д. Г. Черник. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1997. – 191 с.
8. Крисоватий А. І. Податкові системи зарубіжних країн / А. І. Крисоватий. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 257 с.
9. Артемов Ю. Некоторые особенности бюджетной и налоговой систем Швейцарии / Ю. Артемов // Финансы. – 1995. – № 11. – С. 47–52.
10. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть II. Официальный текст с изменениями и дополнениями на 01.02.2001 г.: Постатейный научно-практический комментарий. – М.: Российские газеты, 2001. – 280 с.

Прийнято до друку 28.08.2011

РЕГУЛЮВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В БАНКАХ УКРАЇНИ

У статті представлено аналіз сучасної практики регулювання корпоративного управління в банках України. Запропоновано впровадження заходів державного регулювання, зокрема через посилення законодавчо-нормативної бази, а також розширення повноважень зовнішніх аудиторів та фондових бірж у контролі за корпоративним управлінням в банках.

The article presents the analysis of modern practice of the corporate governance regulation in Ukrainian banks. The author proposes the measures of state regulation, particularly the enhancement of legislative and regulatory framework; the expansion of regulatory role of external auditors and stock exchanges in corporate governance control of banks.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кризові процеси здійснюють значний тиск на фінансову стійкість банків України, що, в свою чергу, розкриває недоліки корпоративного управління. За таких умов заходи удосконалення корпоративної практики потребують спільної підтримки зі сторони держави та професійних учасників фондового ринку. Низька якість корпоративного управління в українських банках проявляється у неадекватності контролю за ризиками; необхідності докапіталізації, інформаційної непрозорості задля об'єктивної оцінки фінансового стану та управління. Тому з огляду на провідну роль банків у економічному розвитку країни набувають особливого значення регуляторні заходи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз останніх наукових досліджень свідчить про актуальність теоретичних і прикладних аспектів регулювання корпоративного управління в банківській діяльності. У теоретичних працях Дж. Капріо, Дж. Макея, Р. Левіні головне місце займають проблеми негативного впливу пруденційного регулювання на корпоративне управління в банківських установах. У працях Р. Ла Порта, Е. Глезера, С. Джонсона досліджується зв'язок правових систем країн із залученням зовнішнього фінансування і розвитком фондових ринків. Вагомим внеском є праці Р. Ентова та О. Радигіна, присвячені прикладним питанням саморегулювання в системі корпоративних відносин на прикладі Росії. Тематиці регулювання корпоративного управління в Україні присвячено праці В. Євтушевського, В. Задахайла, А. Сірка та ін. Водночас необхідно відмітити переважно теоретичний характер вітчизняних досліджень, у яких мало уваги приділяється практичним рекомендаціям щодо поліпшення регуляторних заходів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло досліджень, тематика регулювання корпоративного управління не набула чітко окресленого підходу. Невисвітленими залишаються питання специфіки регулювання корпоративного управління для банківських установ. Враховуючи наслідки кризових процесів для вітчизняних банків задля забезпечення надійності та стабільності їх діяльності недоліки корпоративного управління потребують вирішення через удосконалення напрямків регулювання з боку держави та уповноважених органів.

Постановка завдання. При написанні статті автор ставить за мету дослідити існуючу практику регулювання корпоративного управління в банках України та на цій основі розробити заходи посилення державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні в Україні прийнято законодавчо-нормативну базу з корпоративного управління, що відповідає світовим нормам.

Провідним документом є Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 року № 514-VI, в якому визначено правила створення та діяльності акціонерних товариств, їх правовий статус, права та обов'язки акціонерів [1]. Відповідно до прийнятого закону НБУ надав роз'яснення банкам, які функціонують як закриті акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю щодо проведення реорганізації у публічні акціонерні товариства. Таким чином, дія закону поширюється на всі банківські установи України.

Безумовними перевагами цього документу є чітке визначення компетенції органів управління; комплексне урегулювання питань з реалізації корпоративних прав, зокрема збалансування інтересів контролюючих та дрібних акціонерів; підвищення статусу публічних товариств через вимоги обов'язкового перебування в лістингу фондової біржі та ін. Однак необхідно визнати, що порівняно з новими законодавчими правилами діяльності акціонерних товариств чинний Закон України «Про банки і банківську діяльність» (від 07.12.2000 року № 2121-III) залишає певні неточності та неузгодженості вимог щодо функцій та структури органів управління банків [2].

По-перше, необхідно відмитити досить вузький підхід у визначенні питань компетенції загальних зборів акціонерів та наглядових рад для банків. Зокрема, що стосується наглядових рад, Законом України «Про банки і банківську діяльність» визначено мінімальний перелік функцій при відсутності формулювання про надання радам питань виключної компетенції. По-друге, Законом України «Про банки і банківську діяльність» не приділяється належної уваги організації діяльності наглядових рад, у тому числі структурі та процедурам проведення засідань. Так, наприклад, при затверджених вимогах щодо управління ризиками прописано підрозділ та постійно діючі комітети, які підпорядковуються правлінню, без посилання на доцільність створення комітету з управління ризиками наглядової ради. Таким чином, Закон України «Про банки і банківську діяльність» не пред'являє особливих вимог до наглядових рад, що потенційно спричинює послаблення їх відповідальності.

Відповідно до законодавства України державне регулювання сфери корпоративного управління в банках здійснюється НБУ та ДКЦПФР. Загалом можна виділити такі регуляторні заходи НБУ щодо покращення удосконалення корпоративного управління:

- підготовлено «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» (Постанова правління НБУ від 02.08.2004 року № 361);
- прийнято «Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України» (Постанова правління НБУ від 28.03.2007 року № 98);
- впроваджено публікацію на офіційному сайті НБУ інформації про власників істотної участі банків (2008 рік).

Однак доцільно відмитити, що застосування рекомендаційних заходів регулювання не є суттєвим стимулом для банків у покращенні корпоративної практики. Практика публікацій корпоративної інформації на сайті НБУ стала реальним чинником підвищення прозорості банків. Але й в даному випадку мають місце недоліки, пов'язані із якістю інформації. Дані про власників істотної участі, які є витягом із фінансової звітності банків, не завжди розкривають опосередковане володіння, а також не містять інформації про кінцевих контролюючих осіб.

Активну діяльність у підвищенні інформаційної прозорості учасників фондового ринку проводить ДКЦПФР. Значним кроком стало прийняття «Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів» (Рішення ДКЦПФР від 19.12.2006 року № 1591), яким передбачено додаток із питань корпоративного управління у річній звітності емітентів. ДКЦПФР створено загальнодоступну інформаційну базу даних про ринок цінних паперів на інтернет-сайтах Комісії та уповноваженого Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ). Функціонування загальної бази даних передбачає збереження архіву річної, квартальної, особливої інформації та інформації про іпотечні цінні папери емітентів. На сьогодні база даних ДКЦПФР представляє максимально можливий обсяг інформації про корпоративне управління, яка є обов'язковою для розкриття. Однак за

оцінкою повноти та якості даних деяких банків можна припустити неналежне ставлення керівництва до процедури підготовки звітності. Серед недоліків методів опосередкованого регулювання потрібно відмітити практично відсутній біржовий моніторинг корпоративного управління емітентів. Фондові біржі не пред'являють обов'язкових вимог дотримання принципів корпоративного управління, які розроблено регулюючими органами. Крім цього, на сайтах бірж не розкривається суттєва інформація про емітентів цінних паперів.

Низький рівень якості корпоративного управління в українських банках доводить неефективність обраних методів регулювання. Основними проблемами регулювання є:

1. Слабкість ринкових стимулів для банків у покращенні корпоративного управління.
2. Непрозорість корпоративного управління. Дані, що розкриваються банками за вимогами регулюючих органів, не завжди відповідають критеріям якості та повноти.
3. Рекомендаційний характер національних стандартів корпоративного управління за відсутністю підтримки щодо їх дотримання зі сторони фондових бірж.

Регулювання корпоративного управління в банках України потребує узгоджених та збалансованих заходів щодо посилення законодавчо-нормативної бази та саморегулювання під тиском підвищених вимог до професійних учасників ринку. Керівна і провідна роль у даному процесі належить державі та уповноваженим органам. Таким чином, у сфері регулювання корпоративного управління в банківській діяльності потребують вирішення два пріоритетні завдання. По-перше, це посилення державного регулювання за умов короткого часу ринкових відносин і триваючої нестабільності фондових ринків. По-друге, підтримка ринкового механізму саморегулювання шляхом підвищення інформаційної прозорості банків.

На основі критичного аналізу вітчизняної практики регулювання автором пропонуються впровадження нижченаведених заходів державного регулювання корпоративного управління для банків України:

1. Внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» щодо функціонування комітетів наглядових рад банків. На сьогодні питання створення комітетів наглядових рад не регламентовано банківським законодавством. Водночас чинним Законом України «Про акціонерні товариства» (стаття 56) передбачено функціонування постійних чи тимчасових комітетів з числа членів наглядової ради для вивчення та підготовки питань, що належать до її компетенції [1]. Необхідно прийняти до уваги, що норми Закону «Про акціонерні товариства» повністю відповідають світовим стандартам корпоративного управління. За спільною думкою експертів щодо нововведень закону слід очікувати його позитивний вплив на діяльність інституційних інвесторів та розвиток організованого фондового ринку. Кризові процеси в банківській діяльності потребують посилення відповідальності наглядових рад за управлінням ризиками та внутрішнім контролем в банках. На внутрішні корпоративні ініціативи мають вплинути законодавчі зміни у вимогах до складу та функцій органів управління. Необхідно внесення змін до закону щодо створення комітету з управління ризиками й аудиторського комітету із чітким відокремленням функцій між ними. Такі зміни, хоча і без обов'язкової вимоги, внесуть пропозиції банкам щодо виконання контрольних функцій наглядових рад через структуру комітетів.
2. Удосконалення вимог до розкриття інформації про корпоративне управління у фінансовій звітності банків України. Порядок підготовки фінансової звітності банків регламентовано Постановою правління НБУ від 27.12.2007 року № 480 «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» [3]. Фінансова звітність, яка обов'язкова для подання НБУ та публікації у офіційних виданнях, проходить багато рівнів контролю та затверджується підписами керівництва банку. Отже, фінансова звітність повинна бути основним джерелом інформації для користувачів.

За оцінками Standard&Poor's протягом 2006–2009 років рівень інформаційної прозорості українських банків був відносно низьким. За 2010 рік агентство визначило суттєве погіршення прозорості внаслідок таких факторів, як скорочення банків, які виступають емітентами єврооблігацій; зміни інфраструктури забезпечення прозорості

фондового ринку; послаблення адміністративних стимулів підвищення прозорості; пізні терміни підготовки банками річних звітів; відмова банків від публікації звітів внаслідок фінансових проблем. Серед недоліків державного регулювання Standard&Poor's відмічено відсутність ініціатив НБУ щодо створення централізованого сховища даних за звітністю банків [4, с.10–11]. До останнього часу найбільш повним джерелом інформації залишаються корпоративні сайти банків. Водночас, необхідно відмітити низку недоліків даного джерела для користувачів: презентаційний характер, непослідовність процедур розкриття (нерегулярність та запізнення публікування звітів, відсутність архіву), незручний формат викладених даних тощо.

Головним завданням державного регулювання розкриття інформації є усунення дефектів саморегулювання задля забезпечення ефективного моніторингу учасниками ризиків корпоративного управління. На сьогодні вимоги до розкриття даних про корпоративне управління для банків недостатньо конкретизовані. Необхідною є як деталізація вимог до розкриття інформації, так і введення додаткових правил щодо порядку оприлюднення звітності. У даному випадку НБУ, перейнявши досвід ДКЦПФР у розкритті інформації емітентів цінних паперів, може взяти ініціативу на себе та організувати централізований доступ до звітності банків для громадськості. Необхідно враховувати, що підвищення законодавчих вимог, зокрема щодо структури та функцій комітетів наглядових рад, потребує забезпечення удосконалення нормативних вимог із розкриття інформації.

На основі аналізу міжнародних стандартів та кодексів корпоративного управління розвинених країн, а також практики публікування звітів зарубіжних банків, автором пропонується розширити перелік даних про корпоративне управління, що потребують розкриття у фінансовій річній звітності (табл. 1).

Таблиця 1

Компоненти розкриття інформації про корпоративне управління
у фінансовій звітності банків України

Запропоновані компоненти	Прийняті компоненти	Роз'яснення
Структура органів управління	Організаційна структура	Запропоновано у відповідності до термінології статті 37 Закону «Про банки і банківську діяльність».
Склад, відповідальність та розподіл функцій наглядової ради, правління	Склад, відповідальність, функції спостережної ради, правління, виконавчих комітетів	Розкриття інформації щодо складу та функцій органів управління передбачає обов'язковість даних про розподіл функцій членів або комітетів органів управління (якщо такі створено). У пропозиціях окремо не висвітлено питання зміни назви органу управління у відповідності до Закону України «Про акціонерні товариства». Автор дотримується думки про необхідність введення єдиної термінології.
Висновки (звіти) наглядової ради та комітетів (якщо такі створено) щодо результатів виконання функцій за рік	Не передбачено	Пропонується включення у фінансову звітність стислих висновків звітів комітетів або наглядової ради щодо результатів виконання покладених функцій за звітний рік.
Показники ефективності діяльності банку	Не передбачено	У звітності можуть додатково розкриватися фінансові показники задля надання оцінки ефективності управління для зацікавлених осіб.
Оцінка діяльності та винагорода органів управління	Не передбачено	Пропонується розкриття інформації про наявність або відсутність процедур оцінки діяльності органів управління, а також використання результатів оцінки у визначенні винагород.
Інша суттєва інформація, пов'язана із корпоративною культурою та корпоративною соціальною відповідальністю	Корпоративна культура	Пропонується розкриття суттєвої інформації про впровадження елементів корпоративної культури, існування механізмів захисту інших зацікавлених сторін, результатів діяльності в сфері навколишнього середовища та соціальної відповідальності.

Окремої уваги заслуговує пропозиція щодо розкриття фінансових показників у розділі інформації про корпоративне управління. Окрім розкриття фінансової інформації за

стандартами звітності наглядова рада може додатково розкривати показники, які затверджено в якості оцінки ефективності діяльності банку. На практиці банки, як правило, розкривають показники рентабельності активів та капіталу. Однак розкриття такої інформації носить необов'язковий та фрагментарний характер. Розкриття даних щодо оціночних показників, які рада використовує у своїй діяльності, демонструє послідовну політику управління і контролю за реалізацією затверджених стратегічних та бізнес-планів банку. Це, в свою чергу, складає уявлення акціонерів та інших зацікавлених осіб про ефективність корпоративного управління.

3. Розширення повноважень зовнішніх аудиторів щодо оцінки стану корпоративного управління в банках. Світовий досвід корпоративного управління свідчить про наявність проблеми відсутності об'єктивної та незалежної його оцінки для учасників ринку. Інвестори потребують точних і достовірних даних для оцінки не тільки фінансових ризиків, але й ризиків, пов'язаних із корпоративною структурою та управлінням. Сучасні стандарти корпоративного управління розглядають зовнішніх аудиторів як сторонніх осіб, які мають надавати об'єктивні гарантії наглядовим радам і акціонерам у точному відображенні фінансовою звітністю дійсного положення та результатів діяльності банків. Вирішуючи питання реформування регулювання фінансових ринків, Комісія Європейського Союзу привертає увагу до аудиторської діяльності та її ролі у забезпеченні незалежної перевірки на основі оцінки ризиків. Водночас на міжнародному рівні залишається відкритою проблема визначення ролі та функцій аудиторів у корпоративному управлінні. Значимим стримуючим фактором являються існуючі закони та стандарти, що гальмують нововведення корпоративної звітності через жорсткі обмеження сфер аудиту та відповідальності. Президент PricewaterhouseCoopers С. Діпіаза та професор Гарвардської школи бізнесу Р. Екклз, аналізуючи міжнародну практику аудиторських звітів, роблять такі висновки: «Доволі легко відмітити, що сьогодення фінансова звітність та аудиторський висновок за нею не містять всієї інформації, яка необхідна для забезпечення відповідальності, а потім звинуватити бухгалтерсько-аудиторське співтовариство у всіх гріхах, притаманних системі. Подібний спрощенський підхід непродуктивний... Хоча аудиторські висновки й не можуть бути ні інвестиційними рекомендаціями, ні засобом запобігання банкрутств, вони цілком можуть стати більш корисними, якщо їх поширити на інформацію, яка дозволяє оцінювати стан здоров'я бізнесу [5, с.189–190]». Отже, у перспективі аудитори змушені будуть перейти від підтвердження відповідності фінансової звітності затвердженим правилам до забезпечення гарантій повноти та якості даних звітності для інвесторів та інших зацікавлених сторін.

Оцінюючи вітчизняну практику банківського аудиту, необхідно визнати спільні проблеми неякісності аудиторських звітів, незалежності та залучення аудиторів до надання інших послуг, а головне – обмеженості відповідальності аудиторів за оцінку фінансової інформації. У чинних законодавчо-нормативних документах, основним із яких є Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 року № 3125-XII, Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 07.12.2000 року № 2121-III та Положення про порядок подання банками до Національного банку України аудиторських звітів за результатами щорічної перевірки фінансової звітності, затверджене постановою Правління НБУ від 09.09.2003 року № 389, досить чітко й повно регламентовано аудиторські перевірки річної фінансової звітності банків. Проте, як свідчить досвід, існують неякісність, неповнота даних аудиторських звітів і, з іншої сторони, перевантаженість інформацією, яку по суті не можна використовувати в оцінці діяльності банків.

На думку автора, обов'язкове проведення аудиту в підтвердженні річної фінансової звітності потребує розширення змістовної її частини. Проблема непрозорості корпоративного управління може бути вирішеною через розширення повноважень аудиту у перевірці звітності за даним розділом інформації про банк. Таким чином, інвестори та інші зацікавлені особи отримають незалежну та об'єктивну оцінку корпоративного управління, в

першу чергу, на достовірність та відповідність даних, що розкриваються в звітності, законодавчо-нормативним вимогам, національним принципам корпоративного управління і затвердженим внутрішнім документам.

4. Впровадження підходу «дотримуйся або пояснюй» щодо банків, акції яких перебувають у лістингу фондових бірж. Відзначимо, що дані зміни можуть бути розглянуті для всіх публічних установ. На сьогодні на державному рівні затверджено національні «Принципи корпоративного управління» (рішення ДКЦПФР від 11.12.2003 року № 571), а також «Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України». Обидва документи носять рекомендаційний характер, що недостатньо стимулює банки впроваджувати їх у практику.

Фондові біржі України здійснюють професійну діяльність на основі Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок України» від 23.02.2006 року № 3480-IV, а також Положення «Про функціонування фондових бірж», затвердженого рішенням ДКЦПФР від 19.12.2006 року № 1542. Згідно з Законом України «Про акціонерні товариства» банки повинні реорганізуватися у публічні товариства, пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі. Введення підходу «дотримуйся або пояснюй» із одночасною вимогою щодо обов'язковості лістингу повинно:

- підвищити значимість принципів корпоративного управління для публічних банків;
- забезпечити захист прав інвесторів через розкриття інформації про корпоративне управління;
- усунути проблему формалізму даних, що розкриваються в звітах емітентів;
- підвищити інвестиційну привабливість акцій, що виставляються для відкритого продажу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасні проблеми низької якості корпоративного управління в банках України потребують вирішення на регуляторному рівні. На ринковий механізм саморегулювання негативно діють такі чинники, як незацікавленість власників у впровадженні прийнятих стандартів, інформаційна непрозорість, нерозвиненість інфраструктури фондового ринку, практична відсутність біржового моніторингу корпоративного управління емітентів та, як наслідок, низька інвестиційна привабливість акцій українських банків. Доповнення та коректування механізму саморегулювання шляхом посилення державних регуляторних заходів необхідне задля закріплення внутрішніх ініціатив банків в удосконаленні корпоративного управління.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про акціонерні товариства» 2011 р. від 17 вересня 2008 року № 514-VI із змінами та доповненнями: за станом на 1 квітня // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» 2011 р. від 7 грудня 2000 року № 2121-III зі змінами та доповненнями: за станом на 1 квітня // Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/B_zakon.
3. Постанова правління Національного банку України № 480 від 27.12.2007 «Про затвердження Інструкції про порядок складання та оприлюднення фінансової звітності банків України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=z0032-08>.
4. Исследование информационной прозрачности банков Украины в 2010 г.: Ухудшение прозрачности на фоне финансовых трудностей при несовершенстве информационной среды [Електронний ресурс]: / Standard&Poor's. – 2010. – 20 с. – Режим доступу: http://www.standardandpoors.ru/_Images/Pdfs/6412.pdf.
5. Дипиаза С. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества / С. Дипиаза, Р. Экклз. – М.: Альпина Паблишер, 2003. – 212 с.

Прийнято до друку 29.06.2011

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ І НАГЛЯДУ НА РІВЕНЬ ДОСТАТНОСТІ КАПІТАЛУ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Фінансова глобалізація, яка забезпечує стимулювання внутрішніх збережень, зниження вартості капіталу, впровадження більш прогресивних банківських технологій, швидке переміщення капіталу, вимагає зміни принципів і механізмів банківського регулювання і нагляду. У статті розглянуто основні проблеми забезпечення достатнього рівня капітальної бази банківських установ, запропоновано модель макроекономічного регулювання капітальної бази банків.

Financial globalization, which provides stimulation of the domestic saving, decline of cost of capital, introduction of more progressive bank technologies, to the rapid moving of capital, requires the change of principles and mechanisms of the bank adjusting and supervision. The basic problems of providing of sufficient level of capital base of bank institutions are determined, model of the macroeconomic adjusting of capital base of banks is offered in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Об'єктивні процеси, що відбуваються в сучасній банківській системі, а також суттєві зміни умов функціонування банків призвели до необхідності нарощування банками власного капіталу для підвищення їх стійкості, надійності та фінансової безпеки. В умовах виходу світової економіки із фінансової кризи проблема недостатньої капіталізації стала особливо актуальною для світової банківської системи.

Сьогодні практично всі країни з активним ринком банківських послуг висувають до банків вимоги до їх капіталізації, адекватно прийнятим ризикам, що дозволило б забезпечити здатність банків компенсувати непередбачені збитки. Для української банківської системи, яка в період загострення фінансової кризи відчула суттєву нестачу капіталу, дана проблема має надзвичайно важливе значення.

В силу свого особливого статусу і ролі, що банки відіграють в економіці держави, їх діяльність суттєво регламентується регулюючими органами, що знаходить відображення у визначенні каналів формування та показниках оцінювання достатності рівня капіталу банків. На сьогодні основним джерелом капіталізації банків залишається власне отриманий ними прибуток. Другим за значимістю чинником зростання капіталу банків виступає залучення субординованого боргу. Зазначене джерело капіталізації використовується великими банками з високим міжнародним рейтингом.

Наявність міжнародних рейтингів дозволяє великим банкам залучати кредити на міжнародних фінансових ринках. З організаційної та правової точки зору до залучення субординованого боргу висуваються менш жорсткі вимоги, ніж при виході на фондовий ринок (розміщення акцій). Залучення субординованого боргу дозволяє розширити коло інвесторів без зниження ваги існуючих власників у капіталі банків. У цілому, джерелами збільшення власних коштів для різних груп банків слугували: капіталізація прибутку, збільшення статутного капіталу і залучення субординованого боргу.

Головним чином за рахунок збільшення статутного капіталу в Україні зростає капіталізація групи банків, які контролюються іноземним капіталом. На другому місці серед чинників зростання власних коштів у зазначеній вище групі банків була капіталізація прибутку і сформованих з неї фондів. Зазначені чинники зростання капіталізації переважали у групі малих банків.

З огляду на усе вищезазначене слід відмітити, що капіталізація банківських систем усіх країн знаходиться у безперервному нагляді і контролі з боку Базельського комітету з банківського нагляду. Тому дослідження питань впровадження міжнародних стандартів щодо капіталу банків та оцінювання їх ефективності виступає одним з головних завдань макроекономічного регулювання вітчизняної банківської системи.

Аналіз досліджень останніх років. Дослідженню питань у сфері реалізації міжнародних стандартів щодо формування і оцінки достатності капітальної бази банківських систем і, зокрема банків, присвячено наукові праці таких науковців, як: В. Андріанова, В. Герасименко, О. Деревка, К. Жидко, В. Коваленко, О. Костюка, В. Кротюка, М. Кудрявцевої, П. Матвієнка, М. Мельничука, В. Міщенко та інших дослідників, що, в свою чергу, свідчить про актуальність зазначеної тематики. При цьому невирішеними питаннями залишаються питання макроекономічного регулювання рівня достатності капіталу банківських установ.

Постановка завдання. Мета статті – визначити основні положення забезпечення рівня достатності капіталу банківських установ та впливу на нього макроекономічного регулювання та нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтернаціональний характер банківської діяльності створює можливості її виведення в значній мірі з-під контролю національних органів банківського нагляду. У зв'язку з цим виникла об'єктивна потреба у координації зусиль наглядових органів різних держав щодо регулювання банківської діяльності і створення міжнародної системи банківського нагляду.

Ключовим моментом у розроблених міжнародних стандартах виступають мінімальні вимоги до капіталу банків та контроль рівня капіталізації. Контроль капіталізації передбачає забезпечення відповідності регулятивним вимогам Базельського комітету з банківського нагляду щодо капіталу банків.

Питанням для вітчизняної банківської системи є прозорість і реалістичність оцінки капіталу. Відповідно до статті 30 Закону України «Про банки і банківську діяльність» капітал банку поділяється на основний і додатковий [1]. До основного капіталу відносять: сплачений і зареєстрований статутний капітал; розкриті резерви, створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку; надбавки до курсу акцій і додаткові внески акціонерів у капітал; загальний фонд покриття ризиків, що створюється під невизначений ризик у разі проведення банківських операцій, за винятком збитків за поточний рік і нематеріальних активів.

На додатковий капітал накладаються такі обмеження: при розрахунку загальної суми регулятивного капіталу загальний розмір додаткового капіталу не може становити більш, як 100% основного капіталу; розмір субординованого боргу не може перевищувати 50% розміру основного. Оскільки у додатковий капітал включається сума переоцінки основних засобів, виникають ситуації завищеної оцінки основних засобів.

Завищення оцінки основних засобів можливо за рахунок здійснення проводок витрат, які необхідно розглядати як витрати за рахунками основних засобів; застосування неправильної класифікації основних засобів; використання надмірно тривалого періоду амортизації; у разі купівлі основного засобу за ціною, яка перевищує ринкову.

Слід зазначити, що після прийняття 26 червня 2004 року Базельським комітетом нових стандартів капіталу (New Capital Framework [2]), відомих у світі як Базель II, роботу комітету було сконцентровано на його удосконаленні.

У 2006-2007 рр. у центрі уваги базельського комітету була уніфікація процедур оцінки ризиків діяльності банків в контексті впливу на достатність капіталу. Для залучення широкого кола країн до імплантації базельських стандартів у жовтні 2006 року комітет переглянув прийняті у 1997 році «Ключові принципи ефективного банківського нагляду (Core principles for effective banking supervision [3]).

Поглиблення світової фінансової кризи спонукало Базельський комітет до рішучих заходів: 17 грудня 2009 року він вніс на обговорення два нових документи: «Посилення

стійкості банківського сектору» (Strengthening the resilience of the banking sector) [4] і «Міжнародні рекомендації щодо стандартів оцінки ризику ліквідності та моніторингу» (International framework for liquidity risk measurement standards and monitoring) [5].

При розгляді нововведень, які запропоновані першим документом, зазначено, що банківська система має недостатній буфер ліквідності, позабалансові зобов'язання банків значно великі, високим є рівень левериджу та циклічність настання ризиків. Обсяг власного капіталу банків недостатній для ефективної протидії ризикам. У зв'язку з цим комітетом визначено ключові напрямки посилення стійкості банківської системи, а саме:

- підвищення якості, стабільності і прозорості капітальної бази банків;
- використання фінансових деривативів, операцій репо, торгівельної книги, позабалансових інструментів за рахунок сформованого адекватного капіталу;
- створення буферного власного капіталу в період зростання економіки для покриття втрат під час кризових ситуацій;
- запровадження показника 30-денного коефіцієнта ліквідності;
- удосконалення методики розрахунку капіталу першого рівня, додавши до нього акціонерний капітал та розкриті резерви, а інші гібридні інструменти обмежити 15 % його обсягу. Виключити капітал третього рівня при покритті ризиків у торгівельній книзі;
- при розрахунку рівня адекватності капіталу в доповнення до ризику дефолту позичальника, який визначений Базелем II, враховувати ризик погіршення його кредитоспроможності.

Таким чином, можна сказати, що кожен стандарт відносно вимог до капіталу банків не відмінняє попередній, а тільки удосконалює процес регулювання та нагляду.

Слід зазначити, що в Україні на сьогодні стандартами регулювання виступають нормативи капіталу банків, розрахунок яких представлено в Інструкції про регулювання діяльності банків України [6]. До них відносять:

1. Мінімальний розмір регулятивного капіталу банків (Н1), який має становити 120 млн. грн. Розмір регулятивного капіталу банку не може бути меншим, ніж його статутний капітал.
2. Норматив адекватності регулятивного капіталу, який відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за зобов'язаннями, що випливають із торгівельних, кредитних або інших операцій грошового характеру. Чим вище значення показника, тим більша частка ризику, що її приймають на себе власники банку, і навпаки, чим нижче значення показника, тим більша частка ризику, що приймають на себе кредитори, вкладники банку. Значення нормативу Н2 має бути не менше 10 %.
3. Норматив (коефіцієнт) співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів, який відображає розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банком активних операцій. Норматив Н3 встановлює мінімальний коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів. Нормативне значення – не менше 9 %.

Таким чином, ефективність діяльності банківської системи України значною мірою залежить від рівня капіталізації, яка на сьогодні визначається як занижка. Зростання капіталізації українських банків є найважливішою умовою їх розвитку, підвищення надійності та фінансової стійкості.

Слід зазначити, що подальше регулювання капітальної бази банківської системи необхідно проводити на основі врахування макроекономічних показників. Тому автор вважає за доцільне побудувати модель розрахунку рівня достатності капіталу банків на основі макроекономічних показників.

Побудова моделі передбачає відбір показників, які характеризують макроекономічне середовище функціонування банків та впливають на рівень достатності капіталу банків.

Для побудови моделі взято лінійну регресію, яка має такий математичний вираз:

$$R_{dk} = c_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_ix_i, \quad (1)$$

де R_{dk} – рівень достатності капіталу банків; c_0 – вільний член регресії;

a_1, a_2, a_i – параметри регресійної моделі;

x_1, x_2, x_i – значення макроекономічного показника, взятого для розрахунку.

У якості макроекономічних індикаторів, які впливають на рівень достатності капіталу банків були взяті такі: співвідношення активів банків до ВВП, співвідношення капіталу банків до ВВП, співвідношення зобов'язань до ВВП, показник капітальної стійкості банків.

Динаміку зазначених макроекономічних показників представлено на рис. 1.

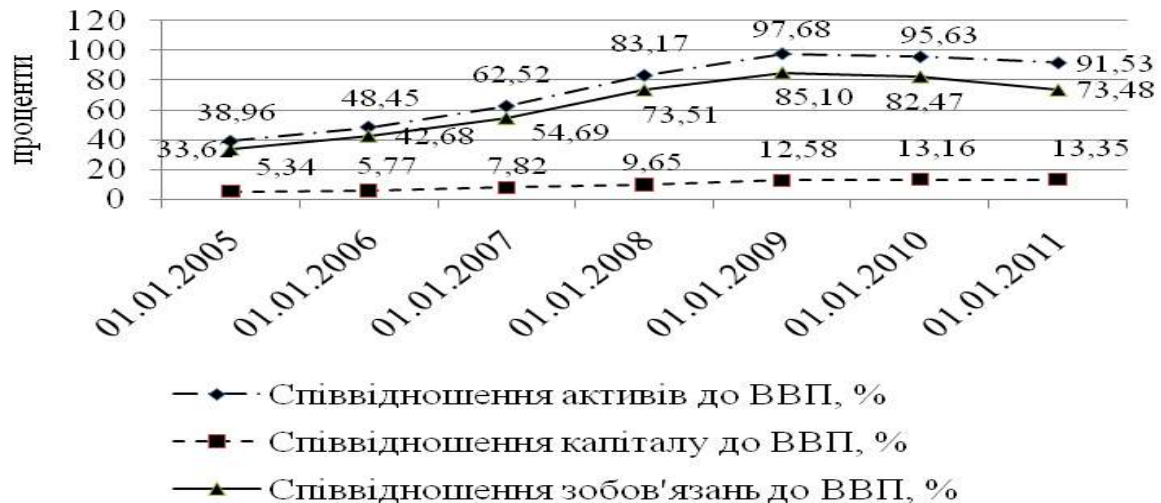


Рис. 1. Динаміка макроекономічних показників розвитку банківської системи за період 01.01.2005-01.01.2011 рр., %

Так, у 2010 році відбулося скорочення співвідношення загальних активів банків до ВВП, яке на 01.01.2011 р. становило 91,53 % (на 01.01.2010 р. – 95,63 %).

Співвідношення зобов'язань до ВВП – до 73,5 % (на 01.01.2010 р. – 83,8 %), власного капіталу – залишилося на рівні 13,635 %. Зазначена макроекономічна ситуація викликана наслідками фінансової кризи.

Відносно співвідношення власного капіталу до ВВП слід зазначити, що за рахунок прийняття Національним банком України регулюючих заходів значення даного показника залишилося незмінним.

З наданих результатів аналізу бачимо, що залежність між адекватністю капіталу банків і обраними чинниками сильна ($R^2 > 0,75$); побудована лінійна регресія адекватно описує взаємозв'язок між результативним показником і обраними чинниками; вільний член статистично значущий (табл. 1).

Таблиця 1

Підсумки регресії для залежної змінної – рівня адекватності капіталу банків

Показники	a	стандартна помилка a	вільний член C_0	стандартна помилка вільного члену C_0	$t(19)$	p -рівень
1	2	3	4	5	6	7
Вільний член			0,129177	0,007332	17,61936	0,000000
Співвідношення активів до ВВП	-5,29247	0,838714	-0,124382	0,019711	-6,31022	0,000005
Співвідношення капіталу до ВВП	3,61134	0,199046	0,548840	0,030250	18,14322	0,000000
Співвідношення зобов'язань до ВВП	2,24289	0,794570	0,061974	0,021955	2,82277	0,010870

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Співвідношення статутного капіталу до власного капіталу банків	-0,14886	0,056954	-0,016211	0,006202	-2,61375	0,017076
Коефіцієнт капіталізації	0,09549	0,058557	0,073323	0,044962	1,63079	0,119401

Отримані результати, які представлено у табл. 1, свідчать про те, що, відповідно до отриманих значень a обраних чинників, найбільший внесок у результативний показник адекватності капіталу банків вносять показники співвідношення капіталу, активів та зобов'язань до ВВП та співвідношення статутного капіталу до власного капіталу банків.

Коефіцієнт капіталізації для рівняння регресії статистично незначущий, оскільки $p > 0,1$. Отриманий коефіцієнт Стюдента характеризує модель як мультиколінеарну. На основі проведеної статистики Дорбина-Уотсона отримано значення, яке характеризує адекватність отриманої моделі (1,412902) при незначній серіальній кореляції – 0,140053.

Проведені розрахунки дають підставу стверджувати, що економіко-математична модель розрахунку рівня адекватності капіталу банків буде мати такий вигляд:

$$R_{dk} = 0,129 - 0,124X_1 + 0,549X_2 + 0,062X_3 - 0,016X_4 + 0,073X_5, \quad (2)$$

де R_{dk} – показник адекватності капіталу банків, %;

X_1 – співвідношення активів до ВВП;

X_2 – співвідношення капіталу до ВВП;

X_3 – співвідношення зобов'язань до ВВП;

X_4 – співвідношення статутного капіталу до власного капіталу банків;

X_5 – коефіцієнт капіталізації.

Безпосередньо розрахунок прогнозованого рівня адекватності капіталу банків наведено у табл. 2. Із наведених даних у табл. 2 видно, що рівень адекватності капіталу банків складає 12,92%.

Середнє значення показників обрано за досліджуваний період 01.01.2005 – 01.01.2011 рр.

Таблиця 2

Рівень адекватності капіталу банків

Показники	Бета-ваги	Середнє значення показника, %	Бета-ваги (середнє значення)
Співвідношення активів до капіталу	-0,124382	2,649000	-0,329487
Співвідношення капіталу до ВВП	0,548840	0,335000	0,183861
Співвідношення зобов'язань до ВВП	0,061974	2,305000	0,142851
Співвідношення статутного капіталу до власного капіталу банків	-0,016211	0,724000	-0,011737
Коефіцієнт капіталізації	0,073323	0,124000	0,009092
Вільний член			0,129177
Прогноз			0,123757
-95,00%			0,122063
95,00%			0,125451

Таким чином, макроекономічне регулювання капіталу банків базується на встановленні основних параметрів, які доцільно враховувати при розрахунку рівня

адекватності капіталу банків та реалізації основних міжнародних вимог до структури і достатності капіталу банків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, для реалізації стратегії імплементації міжнародних стандартів щодо забезпечення рівня достатності капіталу банківських установ необхідна розробка концептуальних засад макроекономічного регулювання та нагляду, яка базується на визначенні стратегічних цілей та завдань, формування яких залежить від конкретної ситуації, що склалася в банківській системі держави.

На думку автора, стратегічною ціллю макроекономічного регулювання та нагляду повинно бути досягнення фінансово стійких позицій банківської системи, зміцнення власної капітальної бази та реалізація основних принципів ефективного банківського нагляду та регулювання.

До завдань макроекономічного регулювання та нагляду банківської діяльності слід віднести:

- підвищення рівня поінформованості клієнтів банків про фінансовий стан і стрес-стійкість усіх банківських установ України з метою оптимізації системи страхування банківських депозитів;
- розробка механізму визначення величини достатності капіталу вітчизняних банківських установ, який би враховував вимоги Базелю III;
- активізація роботи з розробки системи нагляду на основі ризик-орієнтованого підходу, особливо це стосується таких методів управління банківськими ризиками як сек'юритизація активів та хеджування ризиків;
- спрямування іноземного банківського капіталу на інвестиції у реальний сектор економіки, при цьому активно сприяючи розвитку власної інфраструктури ринку фінансових послуг;
- з метою формування відповідності умов до розвитку спеціалізованих банківських установ в Україні НБУ необхідно відокремити вимоги з ліцензування універсальних банків та вимоги з ліцензування спеціалізованих банків;
- розробка певних стандартів ліквідності для різних груп банківських установ із тим, щоб оптимізувати процес нагляду за їх ліквідністю.

Список використаної літератури

1. Про банки і банківську діяльність: закон України від 07.12.2000. – № 2121-III / Офіційний сайт ВР України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. The new Basel capital framework and its implementation in the European Union. – 2005. – December. – № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops>.
3. Core principles for effective banking supervision. – 2006. – October. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs129.pdf>.
4. Strengthening the resilience of the banking sector. – 16 April, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs164.pdf>.
5. International framework for liquidity risk measurement standards and monitoring. – 16 April, 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbc165.pdf>.
6. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні: інструкція затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. – № 368. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РЕФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДОМОГОСПОДАРСТВ

У статті розглянуто проблемні аспекти у функціонуванні основних складових соціальної політики зарубіжних країн, зокрема сфери зайнятості, пенсійного і медичного забезпечення, виявлено й узагальнено тенденції щодо сучасних напрямків розвитку та реформування.

Some aspects of social policy in foreign countries are considered in the article. The problems in the areas of employment, pension system and health care are investigated on example of different countries. The modern trends of development are selected. The experience of reformation in foreign countries is generalized.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Становлення домогосподарств України як повноправних суб'єктів фінансових відносин відбувається паралельно з процесами розвитку економічної системи країни та пошуком ефективних моделей взаємодії між учасниками ринкової економіки. Крім того, зміна ролі держави щодо регламентування та планування економічних процесів у ринковій економіці визначає необхідність розбудови якісно нової системи взаємодії між домогосподарствами і державою безпосередньо за сучасних реалій розвитку економіки України та з урахуванням законодавчо закріплених і декларованих в основних законах норм і гарантій для населення соціальної держави, якою відповідно до статті 1 Конституції проголошена Україна [1].

Досвід функціонування соціально-орієнтованих держав у зарубіжних країнах налічує вже понад двохсотрічну історію. Хоча, якщо на початку розвитку концепції соціальної держави ринкового типу наголошувалося на необхідності та пріоритетності політики соціального захисту та формуванні системи соціального страхування, то за сучасних умов розвитку світової спільноти та формування концепції соціальної держави ринкового типу зводиться в першу чергу до пошуку ефективних моделей взаємодії між державою та населенням щодо організації систем соціального захисту [2, с.54–55].

Політика держави у цьому напрямі має значний вплив на сферу фінансів домогосподарств і формує передумови та виступає певною основою для можливостей функціонування та здійснення ефективного управління домогосподарствами власними фінансовими ресурсами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблем функціонування різних аспектів соціальної політики держав світу присвячені напрацювання багатьох науковців та економістів, зокрема О. Давидюка, В. Люблінського, Д. Платигіна, В. Роїка, А. Стойки. Напрями розвитку та реформування пенсійної системи досліджували О. Белінська, М. Папієв, Б. Ріппа, Л. Стожок, А. Якимів та інші; особливості формування соціальних стандартів і забезпечення соціальних гарантій населенню в умовах розвитку ринкової економіки знаходяться в колі наукових інтересів О. Пищуліної, Л. Новосельської, А. Писаревської, М. Шаповал та інших; перспективи реформування сфери медичного забезпечення розкривали С. Гордієнко, С. Істомін, В. Сорока, М. Мних, О. Ціборовський та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Важливість цієї складової політики держави для створення належних умов для розвитку фінансових ресурсів домогосподарств зумовлює доцільність акцентування уваги на дослідженні досвіду

зарубіжних країн щодо формування основних напрямів системи соціального захисту населення в умовах функціонування країн на основах ринкових умов господарювання.

Розвиток української економіки відбувається не ізольовано, а в безпосередній взаємозалежності від світових макроекономічних тенденцій, що зумовлює необхідність розгляду даних процесів та ознайомлення з практикою використання інструментів щодо створення належних умов для повноцінного існування і розвитку населення відповідних держав через побудову системи соціального захисту, формування дієвих моделей взаємодії між населенням і державою щодо життєзабезпечення, а відтак, створення можливостей та передумов для здійснення домогосподарствами управління власними фінансовими ресурсами.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення досвіду та виявлення тенденцій реформування основних напрямків політики соціального захисту в зарубіжних країнах – як передумови для функціонування і складової у створенні можливостей для домогосподарств щодо проведення управління фінансовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. За підсумками діяльності Європейського форуму соціального забезпечення, що відбувався у 2010 році, було виділено основні світові макроекономічні тенденції, що в перспективі будуть визначати напрями розвитку діалогу між домогосподарствами і державою щодо питань соціального захисту:

- по перше, з огляду на швидкі темпи технологічного розвитку зменшується потреба в робочій силі, що провокує збільшення кількості осіб неповної зайнятості, а відтак, відбуваються структурні зрушення щодо учасників соціального страхування, зокрема збільшується кількість осіб, орієнтованих на інші форми забезпечення власного добробуту, зокрема за допомогою укладання з різними фінансовими інститутами договорів за програмами формування для домогосподарств певного життєвого рівня у майбутньому;
- по друге, глобалізаційні процеси, що відбуваються у світі, зумовлюють більшу мобільність ресурсів та капіталу щодо переміщення в країни з меншою вартістю виробництва, що провокує необхідність зменшення витрат роботодавців на соціальний захист робітників з метою недопущення закриття підприємств у країнах з високою вартістю робочої сили;
- по третє, стрімке збільшення зацікавленості до інвестування у фінансові активи впливає не лише на зменшення інвестицій у реальний капітал (що безпосередньо відображається на потенційних можливостях збільшення заробітних плат та виплат, що формують систему соціального забезпечення), а й негативно позначається на розвитку систем недержавного пенсійного забезпечення в першу чергу щодо формування та належного управління інвестиційними портфелями відповідних фінансових інституцій й забезпечення надійності одержання гарантованих пенсійних виплат;
- по четверте, збільшення кількості населення похилого віку впливає на ріст навантаження на працюючих, а відтак обтяжує систему соціального захисту додатковими витратами. Згідно з розрахунками фахівців Єврокомісії у 2009 році відношення економічно активного до неактивного населення у країнах ЄС складало 2,7 до 1, відповідно до прогнозів дане співвідношення у 2060 році становитиме 1,4 до 1,0 що поряд зі збільшенням кількості населення старших вікових груп (у промислово-розвинених країнах 8 % у 1960 році, 20% – у 2010 році, та 26%, відповідно до прогнозів, у 2030 році), безперечно, провокуватиме необхідність суттєвого перегляду політик соціального забезпечення у напрямку збільшення пенсійного віку, зменшення рівня соціальних виплат тощо [3, с.77–79].

Відтак, перед світовою спільнотою постає завдання реформування в першу чергу систем забезпечення соціального захисту з урахуванням відзначених тенденцій, адже з огляду на важливість для перспективності розвитку економіки, стабільності формування для домогосподарств життєво необхідних умов, пошук подальших напрямів збільшення

ефективності функціонування даного напряму державної політики набуває першочергового значення.

Необхідно відзначити, що з поміж усіх проблемних аспектів розвитку систем соціального забезпечення більшості країн світу в першу чергу увага акцентується на таких сферах соціальної політики держав, як зайнятість (боротьба з бідністю та вирівнювання рівня доходів), пенсійне та медичне забезпечення, що є цілком логічним, враховуючи всеохоплюючий характер та життєву важливість для населення даних складових соціальної політики, та з огляду на значну питому вагу саме цих соціальних виплат у загальній сукупності виплат (табл. 1).

Таблиця 1

Структура соціальних виплат за видами
в деяких Європейських країнах у 2007 році (%) [4]

№ п/п	Країна	Пенсії за віком та у зв'язку з втратою годувальника	Виплати у зв'язку з хворобою	Виплати по безробіттю	Інші виплати
1	Бельгія	43,8	25,1	11,9	19,2
2	Данія	38,1	20,2	10,5	31,2
3	ФРН	42,2	28,3	8,4	21
4	Греція	49,4	26,6	6,2	17,9
5	Іспанія	46,3	29,6	12,2	11,9
6	Франція	44,1	29,1	6,9	19,9
7	Ірландія	25,4	41,2	9,7	23,8
8	Італія	63,4	25	1,7	10
9	Люксембург	40	25,2	3,3	31,5
10	Нідерланди	42,4	29,3	5,1	23,2
11	Австрія	48,3	26	4,7	20,9
12	Португалія	45,6	30,6	3,8	20
13	Фінляндія	35,8	23,8	10,4	29,9
14	Швеція	39,1	27,1	6,5	27,3
15	Велика Британія	47,7	25,9	3,2	23,4

Як свідчать статистичні дані, питома вага бідного населення (за критерієм отримання доходів на рівні 60% від середнього доходу по країні) у таких державах, як Греція, Італія, Іспанія сягає 20%, позначку у 15% подолали Румунія, Португалія, Польща, Кіпр. У таких країнах, як Словаччина, Чехія, Швеція, Нідерланди – частка населення, що проживає за межею бідності, коливається в межах 10%, а в цілому з поміж 27 країн-членів Європейського Союзу (ЄС), станом на вересень 2010 року, за підрахунками Європейського статистичного агентства – кожний шостий житель живе за межею бідності [5].

Що стосується матеріальної злиденності населення ЄС (розраховується з огляду на відсутність будь-яких трьох благ з дев'яти встановлених), то питома вага даного показника в цілому сягає позначки 17%, втім, значення даного показника в окремих країнах є вкрай незадовільним, зокрема у Польщі та Угорщині – 30%, Латвії – 40%, Румунії – 50% [5].

Розвиток світових тенденцій взаємодії між суб'єктами ринкової економіки у сфері соціального забезпечення та боротьби з бідністю свідчить про зміну пріоритетів щодо ролі держави: з пасивної політики соціального забезпечення до активних дій щодо збільшення зайнятості через всіляку допомогу у пошуку роботи, адже за сучасних стратегій розвитку саме зайнятість розглядається як «найкращий захист від бідності» [2, с.69; 6, с.138].

Державна політика країн учасниць ЄС у сфері зайнятості зорієнтована в першу чергу на залучення до ринку праці працездатного населення країн поряд з пропагандою

необхідності постійного та систематичного оновлення знань та проходження навчання [2, с.70, 90].

Враховуючи основні напрями реформування даної сфери, проголошені у Європейській стратегії забезпечення зайнятості, при побудові власної політики сприяння зайнятості такі країни, як Польща, Словаччина, Болгарія демонструють протягом 2006–2011 років стабільний приріст показника зайнятості населення – понад 2% щорічно [7].

Поряд з тим пильна увага європейської економічної спільноти прикута до урегулювання інтересів населення щодо виховання дітей та здійснення трудової діяльності: у Скандинавських країнах (Данії, Швеції, Голландії, Нідерландах), а також Франції та Великій Британії політика держави направлена на створення та якісне функціонування систем дошкільних дитячих закладів, стимулювання повернення до трудової діяльності матерів після народження дітей, зокрема за допомогою впровадження скороченого робочого дня, використання податкових пільг тощо [2, с.70; 6, с.138].

Формування ефективної політики зайнятості населення дасть змогу не лише покращити матеріальний стан домогосподарств, але й забезпечить позитивні тенденції щодо формування належного пенсійного забезпечення у майбутньому. Питання формування достатньої бази для життєдіяльності пенсіонерів також є одним із ключових у реформуванні соціальних політик країн світу, адже, як свідчать статистичні дані, питома вага державних соціальних виплат та пенсій в країнах світу демонструє тенденцію до збільшення (табл. 2).

Таблиця 2
Державні соціальні витрати на пенсії в деяких країнах світу (у % до ВВП) [2, с.66]

№ п/п	Країна	1990 рік	1995 рік	2000 рік	2007 рік
1	Германія	-	7,7	8,4	8,7
2	Франція	9,1	10,4	10,3	10,6
3	Італія	9,3	10,4	10,9	11,3
4	Австрія	7,7	8,4	8,7	9,4
5	Португалія	-	6,2	6,9	9,0
6	Велика Британія	8,0	9,0	9,6	8,8
7	Швейцарія	6,8	8,4	9,0	9,2
8	Чехія	-	5,5	6,3	6,2
9	Данія	5,9	7,2	6,6	7,5
10	Мальта	-	5,3	5,7	6,6
11	Ісландія	3,1	3,7	4,0	4,4
12	Греція	-	6,6	7,2	6,8
13	Угорщина	-	-	5,8	6,4
14	Фінляндія	5,9	7,3	6,3	6,9
15	Словаччина	-	5,2	5,4	5,3

Тенденції реформування пенсійного забезпечення іноземних держав свідчать про формування трьох аспектів пильної уваги економічної спільноти зарубіжних країн щодо даної сфери, зокрема таких:

- збільшення мінімально гарантованих пенсійних виплат;
- удосконалення та фінансове зміцнення механізмів фінансування сфери пенсійного забезпечення;
- посилення контролю за діяльністю та управлінням ризиками у сфері недержавного пенсійного забезпечення [3, с.81].

Подолання бідності населення в цілому, як зазначалося раніше, є одним із першочергових напрямів державних соціальних політик країн. Однією із найбільш вразливих верств населення щодо даної проблеми, є пенсіонери, адже в переважній більшості випадків головним джерелом доходу для таких осіб виступають пенсійні виплати. Так, бідними серед

пенсіонерів у країнах ЄС вважається 1 з 5 пенсіонерів, а в таких країнах як Естонія, Латвія, Литва – кожен третій пенсіонер [3, с.81].

Відтак, державна політика пенсійного забезпечення країн світу направлена на підвищення мінімальних пенсійних виплат. Так, у Фінляндії з 2011 року підвищено мінімальні пенсії на 23%, раніше у Республіці Корея підвищення сягнуло 11%. Одноразові грошові виплати пенсіонерам при виході на пенсію запроваджено у Греції, США, Англії, Австралії [2, с.67; 3, с.81].

Проблеми постійного зростання витрат держав на пенсійне забезпечення і необхідність формування достатньої фінансової бази для населення при виході на пенсію визначають важливість пошуку причин неефективності чинної системи пенсійного забезпечення та можливих шляхів їх розв'язання.

Одним із ключових напрямків реформування, пов'язаним із зміцненням фінансової бази функціонування систем пенсійного забезпечення, виступають заходи щодо збільшення пенсійного віку, достатнього для можливості отримання пенсійних виплат.

Як свідчать дані досліджень, така тенденція є характерною для більшості країн світу. Зокрема, пенсійний вік до 67 років протягом найближчих 15–20 років буде підвищено у Німеччині, Нідерландах, Швеції, Франції, Іспанії. Цікавим є той факт, що у більшості постсоціалістичних країн збільшення граничного пенсійного віку передбачається до позначки 65 років (Румунія, Болгарія, Угорщина), проте в деяких країнах зберігається диференціація за статтю – для жінок пенсійний вік планують підвищити до 60 років у Чорногорії, Албанії, до 62 – у Словаччині, Чехії [8].

Не менш важливим питанням, що потребує вирішення, є проблема досить значної частки сектора тіньової зайнятості, що відповідно зменшує потенційну кількість платників пенсійних соціальних внесків. За різними підрахунками питома вага неформальної зайнятості у країнах Західної та Центральної Європи становить близько 15–20% та 25–30% відповідно [3, с.81].

Відтак, все частіше мова йде про необхідність і доцільність залучення до систем пенсійного забезпечення компаній, що надають послуги щодо довгострокових накопичувальних програм з недержавного пенсійного забезпечення, а також створення накопичувальних пенсійних фондів на підприємствах і в організаціях.

Стимулювання населення та роботодавців до такої взаємодії, зокрема за допомогою податкових важелів та законодавчих ініціатив, розглядається як один із способів легалізації доходів, що надходять від результатів діяльності у неформальному секторі, та їх цільової орієнтації на формування фінансових ресурсів для забезпечення належного рівня доходів при досягненні пенсійного віку. Такий напрям державної політики присутній у Франції, Польщі, Угорщині, Нідерландах [2, с.67; 6, с.143].

Однак, збільшення ролі фінансових інститутів у функціонуванні системи пенсійного забезпечення зумовлює необхідність пошуку ефективних механізмів взаємодії даних фінансових посередників з домогосподарствами та державою, а також розроблення та запровадження систем контролю і нагляду за діяльністю таких установ, у першу чергу щодо надійності й ефективності управління отриманими від населення коштами з метою максимального зниження ймовірних фінансових ризиків.

Фінансово-економічна криза 2008–2009 років продемонструвала наявність проблемних аспектів у функціонуванні інститутів, які здійснюють акумулювання приватних пенсійних заощаджень, у першу чергу щодо забезпечення прибутковості та ліквідності інвестованих накопичень.

Окреслена ситуація стимулювала держави приділити увагу удосконаленню систем контролю за функціонуванням даного сегменту фінансового ринку у напрямку посилення незалежного нагляду за формуванням та управлінням утвореними інвестиційними портфелями, а також підвищення встановлених вимог до фінансової надійності відповідних інститутів. Низку заходів у даному напрямку було запроваджено у Німеччині та Норвегії [3, с.83].

Проте досвід залучення до пенсійного забезпечення фінансових інститутів свідчить про недоцільність та неефективність формування пенсійних систем, зорієнтованих на домінуючу роль лише фінансових інститутів. Показовим є приклад функціонування пенсійної системи у Чилі, де державна пенсійна система розглядалася як додаткова складова пенсійного забезпечення, основу якого повинно було складати запровадження накопичувальних індивідуальних пенсійних рахунків у недержавних фондах.

Наслідком такої орієнтації розбудови пенсійної системи стало зростання дефіциту пенсійної системи та збільшення кількості соціальних пенсій на тлі стабільного зростання прибутковості компаній, що здійснювали управління недержавними пенсійними фондами в основному завдяки законодавчо встановленому високому відсотку комісійної винагороди. Поряд з тим, розмір пенсійних виплат складав близько 37% заробітної плати робітника за останні 10 років проти проголошених 70% [9].

Окреслені проблемні аспекти функціонування пенсійної системи в Чилі спровокували необхідність реформування та часткового повернення до системи соціальних державних пенсій. Крім того, було запроваджено низку заходів щодо покращення якості надання послуг недержавного пенсійного забезпечення, зокрема за рахунок стимулювання конкуренції серед фінансових інститутів, а також зміни законодавства по відношенню до комісійної винагороди у бік її зменшення з метою здешевлення вартості послуг відповідних компаній [9].

Відтак, доцільно зазначити, що побудова дієвої та ефективної системи пенсійного забезпечення повинна орієнтуватися у першу чергу на збалансування участі держави та фінансових інститутів у даних процесах, з метою формування найбільш сприятливих умов для можливості повноцінного існування населення після закінчення трудової діяльності.

Не менш важливе значення для повноцінного функціонування домогосподарств відіграє можливість і доступність для населення отримання кваліфікованої медичної допомоги, що залежить в першу чергу від належного фінансового забезпечення даної сфери. Питому вагу витрат на охорону здоров'я у ВВП у деяких країнах світу наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Питома вага витрат на охорону здоров'я у ВВП в деяких країнах світу (%),
у 2000–2006 рр. [складено самостійно на основі даних 2, с.63; 6, с.139]

№ п/п	Країна	2000–2001	2005	2006
1	США	13,9	15,2	15,3
2	Франція	9,5	11,2	11,1
3	Швейцарія	10,7	11,4	11,3
4	Германія	10,7	10,7	10,6
5	Австрія	8,0	10,2	10,1
6	Нова Зеландія	8,2	8,9	9,3
7	Канада	9,2	9,7	10
8	Ісландія	9,1	---	9,1
9	Данія	8,6	9,1	9,5
10	Австралія	8,9	8,8	8,8
11	Угорщина	6,8	7,8	8,3
12	Люксембург	5,6	---	7,3
13	Японія	7,6	8,2	8,2
14	Іспанія	7,5	8,2	8,4
15	Норвегія	8,3	9,0	8,7

Дослідження тенденцій функціонування різних моделей фінансування системи охорони здоров'я свідчить, що в незалежності від базової моделі – державна система медичного забезпечення (фінансування здійснюється з бюджету держави в основному за рахунок зібраних податкових надходжень) чи система медичного забезпечення, сформована на страхових засадах (головне джерело фінансування – соціальні страхові внески працівників та роботодавців), відбувається процес активізації залучення населення до фінансування витрат на медичне забезпечення на основах впровадження принципів співфінансування – через безпосередню сплату частини вартості отриманої послуги або за допомогою компенсації частини витрат на лікування через укладання додаткових договорів з медичного страхування.

Так, у Німеччині при госпіталізації та відвідуванні лікарів певної спеціалізації пацієнт сплачує вартість послуги до 10 євро, у Франції при сплаті вартості ліків населення компенсує 40% витрат, а в Угорщині пацієнти, що скористалися допомогою лікарів, сплачують 30% вартості витрат на лікування [2, с.62; 3, с.86].

З метою підвищення якості надання медичних послуг і оптимізації витрат на медичне забезпечення в деяких країнах, переважно з державною формою фінансування витрат на систему охорони здоров'я, наприклад, у Швеції, Італії, дану сферу соціальної політики передано до компетенції повноважень місцевих влад. Крім того, до системи державного медичного забезпечення активно залучають й приватні медичні заклади, зокрема через можливість конкурувати за фінансові ресурси місцевих та регіональних органів влади [3, с.85; 6, с.143].

Фінансування медичного забезпечення на основі страхових принципів теж зазнає певних змін, зокрема щодо розширення прав приватних страхових компаній у формуванні пропозицій страхового захисту для населення та можливостей формування конкурентного ринку у даній сфері, наприклад, у Голландії, страхувальникам було надано можливість обирати фонд для здійснення обов'язкового медичного страхування.

Поряд з тим, виділяють й зворотну тенденцію – так, наприклад, у Франції через створення національного союзу медичних страхових фондів було посилено роль держави щодо формування ринку медичних послуг. Це було викликано негативним досвідом передання більшої частини медичного страхування до приватних страхових компаній, що спровокувало виникнення проблемних аспектів в урегулюванні інтересів постачальників й одержувачів послуг, зокрема щодо вартості та якості обслуговування [2, с.63; 6, с.142].

Втім, позитивний досвід побудови сфери охорони здоров'я на принципах страхової медицини з залученням приватних страховиків демонструють США – страхові компанії, через укладання договорів, формують певну групу медичних закладів, що надають послуги застрахованим особам. Істотну роль тут відіграють роботодавці, які виступають страхувальниками для своїх робітників.

З метою удосконалення функціонування системи медичного страхування у США запроваджено систему відкриття персоніфікованих накопичувальних медичних рахунків, які належать робітнику і після закінчення звітного періоду можуть бути трансформовані у заощадження для пенсійного забезпечення або зберігатися на іншому окремому рахунку для покриття майбутніх можливих витрат на лікування.

Як свідчать дані досліджень, проведені у США, використання таких видів накопичувальних медичних рахунків дає змогу зменшити на 20% витрати на медичне забезпечення. На досвід США в цьому питанні зорієнтовано політику Канади – одним із напрямків реформування системи медичного забезпечення розглядається доцільність запровадження ощадних рахунків медичного страхування [6, с.141–142; 10].

Висновки і перспективи подальших розробок. Відтак, тенденції реформування основних складових соціальної політики зарубіжних країн свідчать про постійні процеси пошуку ефективних механізмів взаємодії між населенням та державою з метою балансування

інтересів суб'єктів та забезпечення належного фінансування визначених напрямів. Сучасні вектори розвитку соціальної політики країн світу направлені на:

- залучення фінансових компаній до процесів формування пенсійного забезпечення з метою детінізації заробітних плат поряд зі збільшенням державного нагляду за учасниками фінансового ринку, а також підвищення пенсійного віку з метою збільшення фінансової бази пенсійного забезпечення;
- впровадження принципів співфінансування витрат на медичне забезпечення, використання засад страхової медицини з можливістю вибору лікувальної установи та введення особистих медичних рахунків, з метою підвищення якості надання послуг та урегулювання співвідношення – «ціна-якість»;
- орієнтація на збільшення фінансової бази формування фінансових ресурсів домогосподарств через проведення активної політики зайнятості та створення умов для можливостей працевлаштування різних верств та груп населення.

З огляду на наявність схожих проблемних аспектів у даній площині в соціальній політиці України, досвід зарубіжних країн щодо реформування складових системи соціального забезпечення, його адаптація до вітчизняних умов функціонування економіки та використання у розбудові відносин між домогосподарствами та державою, повинен скласти основу для реформування політики соціального захисту та виступити передумовою для функціонування фінансових ресурсів домогосподарств в Україні.

Список використаної літератури

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=254%EА%2F96-%E2%F0>.
2. Платыгин Д. Н. Социальная политика в развитых странах Запада: опыт и перспективы / Д. Н. Платыгин // Труд за рубежом. – 2010. – № 1–2. – С. 53–74.
3. Роик В. Д. Основные тенденции развития социального обеспечения в странах Европы / В. Д. Роик // Труд за рубежом. – 2010. – № 1–2. – С. 74–88.
4. Давидюк О. О. Світовий досвід фінансування соціальних виплат [Електронний ресурс] / О. О. Давидюк; Центр перспективних соціальних досліджень Міністерства праці та соціальної політики України та Національної академії наук України. – Режим доступу: http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=9:2010-06-10-20-27-33&catid=16:2010-06-10-20-23-45&Itemid=23.
5. Кокшаров А. Как считать бедность [Електронний ресурс] / А. Кокшаров // Эксперт. – 2010. – № 49 (773). – Режим доступу: <http://expert.ru/expert/2010/49/kak-schitat-bednost>.
6. Люблинский В. В. Социальная политика в условиях глобализации: опыт развитых стран / В. В. Люблинский // Политические исследования. – 2008. – № 6. – С. 130–146.
7. Симоненко В. Бедность – основной показатель «эффективности» власти [Електронний ресурс] / В. Симоненко // Еженедельник «2000». – 2011. – № 11 (550). – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/ru/publish/article/16736154>.
8. Пенсійне забезпечення: міжнародний досвід [Електронний ресурс] // Офіційний сайт проекту USAID «Розвиток фінансового сектору (FINREP)». – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/pensprovision_international_experience_feb2011_ua.pdf.
9. Накопительная пенсионная система Чили провалилась [Електронний ресурс] // Офіційний сайт маркетингової компанії «ПРОСТОБАНК КОНСАЛТИНГ». – Режим доступу: http://www.prostobank.ua/finansovyy_gid/pensiya/novosti/nakopitelnaya_pensiona.
10. Медичне страхування в Україні, Великобританії, Канаді, Німеччині, Бельгії (Огляд, складений з фрагментів статей) [Електронний ресурс]: // Національний загальномедичний інтернет-проект LIKAR.INFO. – Режим доступу: <http://www.likar.info>.

ОРГАНІЗАЦІЯ КРЕДИТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ СУДНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті детально проаналізовано фінансовий стан групи українських суднобудівних підприємств у тісному взаємозв'язку з кредитно-розрахунковим обслуговуванням, яке запропоновано банківською системою України за період 2005–2009 років. Висвітлено проблемні питання щодо організації обслуговування депозитними корпораціями підприємств суднобудування в Україні та досяжні напрями їх вирішення.

The financial condition of a group of Ukrainian shipyards in close correlation with credit-payment services, which is offering by the banking system of Ukraine for the period 2005–2009 years, is analysed in the article. The issues concerning the organization Savings corporations' shipbuilding businesses in Ukraine are highlighted and achievable ways to solve them are represented.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Обслуговування банківськими установами підприємств суднобудування повинно ґрунтуватися на особливостях виробничих циклів таких підприємств. Необхідним є існування тісного взаємозв'язку між особливостями галузі та колом послуг, що пропонуються системою банків. Особливо це стосується суднобудування, зважаючи на специфіку кругообігу коштів, коли великі обсяги ресурсів авансуються у процес виробництва, що, відповідно, потребує від виробника наявності великих сум вільних коштів. Окрім цього, існує необхідність суттєвих вкладень у другу стадію кругообігу коштів – незавершений процес виробництва, який є довготривалим (найдовшим у порівнянні з циклами інших галузей), що суттєво відрізняє специфіку виробничого процесу суднобудування від інших виробничих процесів створення готової продукції. Значними є тут трудомісткість та ресурсномісткість. Чи існує взагалі така залежність, та чим керуються фінансові посередники при розбудові відносин з суднобудівними підприємствами?

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Багато науковців, досліджуючи зв'язки, що існують між особливостями суднобудування та, відповідно, пропозиціями банківських установ, вказують на необхідність впровадження особливих підходів до обслуговування клієнтів з боку депозитних корпорацій. За оцінками асоціації «Укрсудпром» українським суднобудівним підприємствам доведеться зіткнутися з наростаючою конкуренцією з боку російських заводів [1], саме так стверджує В. І. Лисицький – експерт керівник групи радників голови НБУ. Він також вважає, що розвиток суднобудування України тісно пов'язаний з тими стосунками, які формуються у підприємств з банківською системою [2, с.68]. Українські дослідники В. Н. Бурков, В. С. Блинцов, А. М. Ввозний, К. В. Кошкин, К. М. Михайлов та інші зазначають, що у відносинах фінансових посередників з суднобудівними підприємствами необхідно застосовувати адекватні підходи до розбудови таких стосунків [3, с.48–49]. Відомий російський науковець В. В. Чугунов відмічає, що у схемі будівельного фінансування судна саме банківська установа, яка обслуговує суднобудівне підприємство, виконує ведучу роль та вирішує питання, пов'язані з можливістю після постачального фінансування судна [4, с.454].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з цим, сьогодні існує необхідність щодо вивчення взаємовідносин між суднобудівними підприємствами та банківськими установами, враховуючи результати їхнього взаємовпливу. Вимоги суднобудівників, які обумовлені особливостями їх виробничих циклів, впливають на

відповідні пропозиції з боку фінансових посередників. Тобто, точкою відліку виступають виробничі особливості клієнтів, а задля вирішення їх проблем необхідна відповідна пропозиція з боку депозитних корпорацій.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити, як розвивалися взаємостосунки між українськими суднобудівними підприємствами та банківськими установами за період з 2005 по 2009 рік, особливо у частині кредитного обслуговування, узагальнити результати та внести пропозиції удосконалення таких стосунків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу автор вважає за доцільне обирати суднобудівні підприємства, що увійшли до СЕЗ «Миколаїв» та переліку суднобудівних підприємств, до яких запроваджуються заходи державної підтримки суднобудівної промисловості, що затверджений ПКМУ від 21.12.05 №1256 [5] та, відповідно, обслуговуючі банківські установи. Логічним буде спочатку розглянути фінансовий стан вищезгаданих підприємств, оскільки саме якісне їх функціонування, досягнення відповідних рівнів прибутковості та рентабельності повинно бути підсумком плідної співпраці з банківською системою. Розглядалися як абсолютні, так і відносні показники, у тому числі: обсяги виробництва, прибутковість, рентабельність активів та продаж, незалежність, тощо; також аналізувалися частки банківських позичок у загальних сумах зобов'язань підприємств, кількісний склад обслуговуючих фінансових посередників (рис.1).

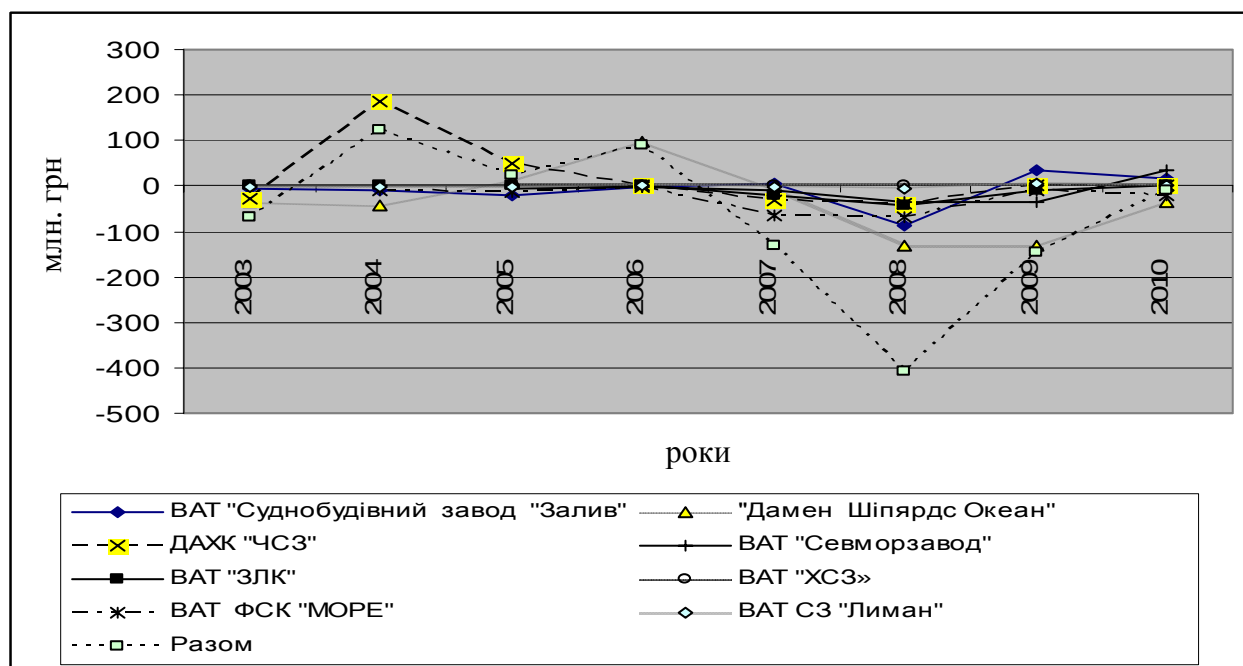


Рис. 1. Аналіз обсягів прибутку суднобудівних підприємств за період 2003 – 2010 років у відпускних цінах (на кінець періоду)

Для порівняння наведено цю ж залежність, але обсяги прибутку та збитків наведені з урахуванням інфляції. Автор зробив поправку на індекс цін виробників промислової продукції за відомостями Державного комітету статистики України (рис. 2).

Наведені відомості дозволяють зробити висновки щодо наявності великих проблем у фінансовому стані підприємств галузі. З 2007 року група підприємств не виходила на загальний прибуток. Причому, у переліку більшість підприємств – «аутсайтери». Виняток – БАТ «Херсонський суднобудівний завод» м. Севастополь, який отримував прибуток на протязі всього періоду, що аналізувався. Хоча БАТ «Суднобудівний завод «Залив», «Дамен Шіпярдс Океан» та ДАХК «ЧСЗ» у 2009 році виготовили біля 2/3 всієї продукції суднобудування та мають заповнені портфелі замовлень завдяки власним виробничим потужностям. За відомостями БАТ «ХСЗ», їх замовлення дозволять завантажити роботою всіх працівників підприємства.

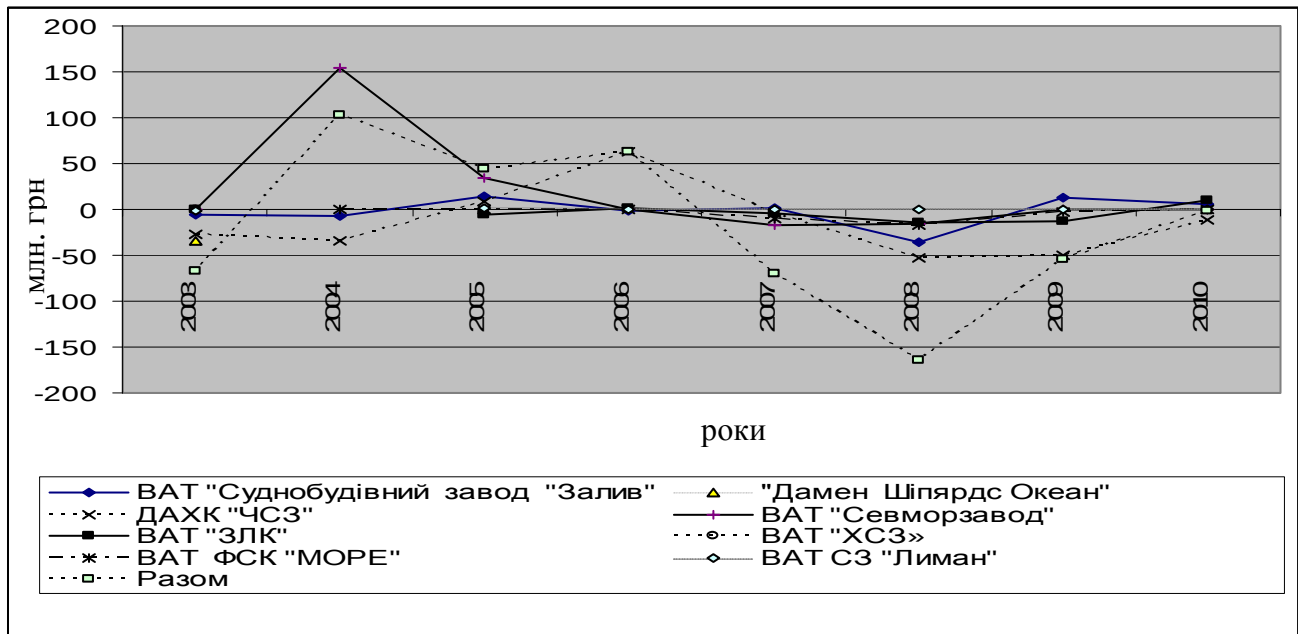


Рис. 2. Аналіз обсягів прибутку суднобудівних підприємств за період 2003 – 2010 років з урахуванням інфляції (на кінець періоду)

ВАТ ФСК «МОРЕ» знаходиться у режимі санації. Ситуація, що склалася на підприємстві, пояснюється зволіканням з боку уряду погодження контракту з КНР на виготовлення чотирьох малих десантних кораблів на загальну суму \$315 млн. Фактично не працює ВАТ «Севморзавод», працівники якого наполягають на реприватизації.

За оцінками ж «Укрсудпрому» підвищення реалізації продукції суднобудівних підприємств у 2009 році пов'язано переважно зі зростанням курсу долара, а «через 5–10 років в Україні залишиться у кращому випадку 2–3 суднобудівних підприємства, яким доведеться зіткнутися зі зростаючою конкуренцією з боку російських заводів» [1].

Аналіз часток банківських позичок у загальній сумі зобов'язань підприємств галузі дозволяє дійти висновку, що існуючі умови кредитування не задовольняють підприємства, вони змушені відшукувати інші, дешевші та довші джерела надходження коштів, оскільки середня тривалість банківських позичок, що надаються суднобудівним підприємствам, тримається на межі 1 року. Такими джерелами стають переважно авансові платежі замовників суден та позички, які надають іноземні банківські установи.

Співпраця банківських установ України з заводами – суднобудівниками очікує на краще. Станом на 01.01.10 їх кредитно – розрахунковим обслуговуванням займалося понад 12 українських банківських установ, окрім цього, підприємства, які мали змогу, наприклад, «Дамен Шіпярдс Океан», зверталися до закордонних банків або отримували кошти від замовників у якості авансових платежів, фінансової допомоги. Практично всі згадані підприємства майже щорічно змінюють обслуговуючі банки або додають їх до списку обслуговуючих. Це пояснюється незадоволенням умовами та якістю обслуговування (рівень відсоткових ставок, недостатня тривалість кредитних угод, жорсткі вимоги до застави тощо). Такі підприємства, як ВАТ «Суднобудівний завод «Залив», ВАТ «ЗЛК» одночасно користуються кредитними послугами декількох банківських установ, оскільки кожен з фінансових посередників окремо не в змозі повністю задовольнити потреби позичальників.

Банківські установи на протязі періоду, що досліджується, застосовують ринкові відсоткові ставки, оскільки компенсація відсотків згідно державної програми практично відсутня. Частка пільгових позичок є незначною та станом на 01.01.2010 року не перевищує 1%. Це кредити, які були надані ДАХК «ЧСЗ» ще у 1997 році. З боку фінансових посередників до суднобудівних підприємств також є претензії: наявність прострочених позичок, які були видані ще у 1997–1998 роках, низька якість та ліквідність застави, порушення умов кредитних угод. Разом з цим, питома вага саме банківських позичок у

загальній сумі зобов'язань згаданих підприємств за досліджуваний період не перевищує третини та станом на 01.01.10 складає лише 27,8%. В той час, як заборгованість перед бюджетом та позабюджетними фондами суднобудівних підприємств є незначною і не перевищує 4%. Разом з цим, депозитні корпорації ретельно вивчають стан світового ринку суднобудування та, відповідно, зважають на ризики, пов'язані з вже існуючою конкуренцією з боку суднобудівних підприємств таких країн, як: Китай, Корея, Японія, Росія і саме цьому змушені відмовляти заявкам підприємств галузі.

Вимальовується коло проблемних питань щодо організації обслуговування банківськими установами України підприємств суднобудування. Це, насамперед, проблема відсутності науково обгрунтованого плану співпраці між підприємствами суднобудування та банківськими установами в Україні, на зразок подібного роду систем у таких країнах, як Китай, Японія, Росія, де до ланцюга – суднобудівне підприємство – банк додається дієва державна установа, на яку покладається відповідальність щодо регулювання процесів співпраці та надання державної підтримки. Такою установою може стати Державний фонд гарантування реалізації програм підтримки вітчизняних суднобудівних підприємств. Окрім цього, сучасність вимагає створення спеціалізованої банківської установи задля обслуговування підприємств галузі (можливо – об'єднання фінансових посередників) за допомогою держави у особі Мінпромполітики. На сьогодні фактично вже є потужні фінансові установи, які беруть на себе функції обслуговування суднобудівних підприємств, наприклад, АТ «Райффайзен Банк Аваль». Підсумовуючи, варто зазначити, що співпраця сучасних суднобудівних підприємств України з її банківською системою вимагає реформування та вдосконалення існуючих підходів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Автор на підґрунті проведених досліджень робить висновок, що:

- фінансове становище українських суднобудівних підприємств є доволі складним та ставить перед обслуговуючими банками ряд завдань (насамперед, організації відповідної системи кредитування, такої, що дозволить їм бути конкурентноспроможними);
- саме проблемність суднобудівних підприємств унеможливорює плідну співпрацю з ними депозитних корпорацій та вимагає створення інших підходів до такого співробітництва;
- існує потреба у створенні науково обгрунтованого плану співпраці між суднобудівними підприємствами та фінансовими посередниками в Україні та у залученні держави у особі Державного фонду гарантування реалізації програм підтримки вітчизняних суднобудівних підприємств задля плідної співпраці з банківською системою;
- є сенс створення потужної банківської установи, яка візьме на себе вантаж та відповідальність за співпрацю з суднобудівними підприємствами.

Список використаної літератури

1. На что надеются верфи: обзор ситуации в украинском судостроении на начало 2010 года 25.02.2010 [Електронний ресурс]: за відомостями Регіональної торгівельно-промислової палати Миколаївської області. – Режим доступу: <http://www.rtp.com.ua/news/2010/02/25/4/1795.html>.
2. Лисицкий В. Подъём судостроения – расцвет нации / В. Лисицкий // Судостроение. – 2008. – № 4–5. – С. 66–68.
3. Механизмы управления проектами и программами регионального и отраслевого развития: [монографія] / [В. Н. Бурков, В. С. Блинцов, А. М. Ввозный и др.]. – Николаев: издательство О. С. Торубари, 2010. – 176 с.
4. Логачев С. И. Мировое судостроение современное состояние и перспективы развития / С. И. Логачев, В. В. Чугунов, Е. А. Горин. – СПб.: Мор Вест, 2009. – 544 с.
5. Постанова Кабінету міністрів України: «Про затвердження переліку суднобудівних підприємств, для яких запроваджуються заходи державної підтримки суднобудівної промисловості» від 21.12.2005. – № 1256: за станом на 20.04.11 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.

Прийнято до друку 23.11.2011

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОНАННЯ ФУНКЦІЙ МІСЦЕВИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІВ

Розглянуто актуальні питання бюджетної реформи в Україні в частині підвищення ефективності виконання місцевими фінансовими органами своїх функцій. Проаналізовано бюджетне законодавство України та обґрунтовано пропозиції щодо його вдосконалення, що дасть змогу реалізувати потенціал місцевого самоврядування.

In the article the issues of Ukrainian budgetary reform in part of methods of increasing efficiency of implementation of functions by local financial organs are examined. The budgetary legislation of Ukraine is analyzed and suggestions concerning its improvement, which can give the opportunity for realization the local self-government potential are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Державна політика щодо забезпечення коштами місцевих бюджетів має на меті поліпшення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування й місцевих органів виконавчої влади, що передбачає створення належних умов для виконання цими органами покладених на них функцій. Аналіз функціональних, інституціональних і організаційно-правових особливостей діяльності місцевих фінансових органів України передбачає встановлення таких обмежень і перспектив, які дадуть змогу реалізувати потенціал місцевого самоврядування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам пошуку шляхів зміцнення фінансової бази місцевих органів влади та реалізації ідеї бюджетної децентралізації, беручи до уваги в тому числі й зарубіжний досвід, присвячена низка робіт багатьох вітчизняних вчених, зокрема В. Зайчикової, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніної, К. Павлюка, О. Романенко, Л. Сазонець та інших.

Виділення невирішених раніше частини загальної проблеми. Однак практичних напрацювань все ще недостатньо для реального підвищення ефективності виконання місцевими фінансовими органами своїх функцій та втілення бюджетної реформи у життя.

Постановка завдання. З огляду на важливість і суперечливість теоретико-методологічних підходів до визначення ролі місцевих фінансових органів у системі управління місцевими фінансами метою даної статті є аналіз передумов і перспектив реформування вітчизняного бюджетного законодавства в частині функцій місцевих фінансових органів. Фінансові органи, або фінансова адміністрація, є невід'ємною складовою місцевих фінансів, саме тому вирішення питань забезпечення їх функціональної спроможності є актуальним.

Викладення основного матеріалу дослідження. Наприкінці минулого століття про значне теоретичне та практичне значення процесу визначення нових функцій місцевих фінансових органів як важливого елемента системи управління місцевими фінансами писав В. Кравченко, зауважуючи при цьому, що в Україні формуються фінансові органи в системі місцевого самоврядування, йде процес уточнення функцій та підпорядкованість у системі фінансових органів виконавчої влади [1, с.359–363]. Інші вітчизняні автори розкрили сутність принципу «подвійного підпорядкування», за яким здійснюється управління місцевими фінансовими органами, по горизонталі – голові державної адміністрації, міському голові, а по вертикалі – «фіноргану, що стоїть вище» [2, с.72–73]. При цьому роль фінансових органів в управлінні місцевими фінансами, на їхню думку, полягає в реалізації завдань, прав і обов'язків у бюджетному процесі. Потрібно визначити, що проблеми ієрархічного підпорядкування в системі місцевих фінансових органів на районному й обласному рівнях породжені дуалізмом функцій і повноважень органів місцевого

самоврядування та місцевих органів виконавчої влади (місцевих державних адміністрацій), які закладено як у Конституції України, так і в законах «Про місцеве самоврядування в Україні» та «Про місцеві державні адміністрації». Так, до повноважень районних і обласних рад належить затвердження відповідно районних, обласних бюджетів, внесення змін до них, затвердження звітів про їх виконання, водночас місцева державна адміністрація складає і подає на затвердження ради проект відповідного бюджету та забезпечує його виконання, звітує перед відповідною радою про його виконання.

Слід наголосити, що наявність функцій із перерозподілу фінансових ресурсів на районному рівні по відношенню до базового рівня місцевого самоврядування, котрі передбачені Законом України «Про міжбюджетні відносини між районним бюджетом та бюджетами територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань», по суті, суперечить принципам організації фінансового вирівнювання в унітарних країнах, де такий перерозподіл здійснюється тільки на двох рівнях – держави й місцевого самоврядування. Місцеві органи виконавчої влади (районні й обласні державні адміністрації) згідно з цим законом є основними суб'єктами міжбюджетних відносин та істотно впливають на розподіл міжбюджетних трансфертів: коефіцієнти пофакторного впливу затверджуються рішенням районної державної адміністрації, розрахунки міжбюджетних трансфертів подаються до обласної державної адміністрації і одночасно доводяться до відома відповідних органів місцевого самоврядування.

Зміна функцій місцевих фінансових органів відбувалася у процесі становлення органів місцевого самоврядування наприкінці минулого століття з відповідним закріпленням у законодавстві й нормативно-правових актах: 1) централізованих бухгалтерій – 1980–1990 роки (до здобуття державної незалежності); 2) місцевих фінансових управлінь – 1991–2001 роки (здобуття незалежності); 3) місцевих фінансових органів – із 2001 року (бюджетна реформа). Із ухваленням у 1991-му році Закону УРСР «Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування» втратила чинність Постанова Кабінету Міністрів УРСР «Про затвердження Положення про централізовані бухгалтерії при виконавчих комітетах сільських, селищних і міських (міст районного підпорядкування) Рад народних депутатів» від 22.12.1980 р. №655. Функції місцевих фінансових органів протягом 1980–1991 років виконували централізовані бухгалтерії при виконавчих комітетах сільських, селищних і міських (міст районного підпорядкування) Рад народних депутатів, які створювалися з метою ведення обліку виконання бюджету й кошторисів видатків установ, що перебувають на сільських, селищних і міських бюджетах, бухгалтерського обліку та складання звітності, здійснення систематичного попереднього й поточного контролю правильності оформлення первинних документів, збереження грошових коштів і матеріальних цінностей, їх інвентаризації, правильного й економного витрачання державних коштів.

Із ухваленням законодавства про бюджетну систему в 1990 році та до прийняття Бюджетного кодексу України місцеві фінансові органи виконували свої функції згідно з порядком і термінами складання бюджету, які встановлювалися урядом Автономної Республіки Крим, виконавчими органами місцевих Рад народних депутатів. Зокрема ст. 29 Закону «Про бюджетну систему в Україні» на фінансові управління (відділи) виконавчих органів місцевих Рад народних депутатів було покладено функцію розробки проектів бюджетів та подання їх на розгляд відповідно уряду АР Крим, виконавчим комітетам місцевих рад народних депутатів. Згідно зі ст. 37 республіканський бюджет АР Крим і місцеві бюджети виконувалися за розписом доходів і видатків із поквартальним розподілом, який складався Міністерством фінансів АР Крим, фінансовими управліннями (відділами) обласних, міських, районних Рад народних депутатів, виконавчими органами міських (міст районного підпорядкування) селищних, сільських рад народних депутатів відповідно до затвердженого бюджету. У законі зазначалося, що на підставі рішень керівників місцевих фінансових органів вищого рівня та за клопотанням виконавчих органів районних, міських, селищних і сільських рад народних депутатів із відповідного бюджету вищого рівня могли бути надані позички на покриття тимчасових касових розривів у процесі виконання районних, міських, селищних і сільських бюджетів, які мали бути погашені в установленій

термін у межах бюджетного року. Окрім здійснення оперативного управління бюджетними коштами місцеві фінансові органи повинні були готувати звіти. Так, згідно зі ст. 41 вказаного закону на Міністерство фінансів АР Крим, фінансове управління (відділ) виконавчих органів обласної, міської, районної, районної в місті Ради народних депутатів покладался обов'язок готувати звіти про виконання відповідно республіканського бюджету АР Крим, обласного, міського (крім міст районного підпорядкування), районного, районного в місті бюджетів (міст районного підпорядкування); а на виконавчі органи селищних і сільських Рад народних депутатів – відповідно селищного й сільського бюджету [3].

Із прийняттям Бюджетного кодексу введено термін «місцевий фінансовий орган», постановою Кабінету Міністрів України від 19.08.2002 р. №1204 затверджено типові положення про Головне фінансове управління обласної, Київської міської державних адміністрацій та фінансове управління Севастопольської міської, районної, районної в м. Києві державних адміністрацій та фінансовий відділ районної в м. Севастополі державної адміністрації.

Внаслідок здобуття Україною незалежності та розвитку місцевого самоврядування функції місцевих фінансових органів змінювалися, водночас дотепер залишаються деякі елементи централізованої системи державного управління. Так, у ст. 2 Бюджетного кодексу місцевий фінансовий орган визначається як установа, яка відповідно до законодавства України здійснює функції зі складання, виконання місцевих бюджетів, контролю витрачання коштів розпорядниками бюджетних коштів, а також інші функції, пов'язані з управлінням коштами місцевого бюджету [4]. Новою редакцією Кодексу пропонується доповнити зазначене положенням про те, що міський, селищний, сільський голова забезпечує виконання функцій місцевого фінансового органу, якщо відповідний орган не створено. Це доповнення викликане об'єктивними обставинами, коли в окремих містах, селах і селищах відсутні можливості для функціонування повністю укомплектованих штатами фінансових органів.

З погляду зарубіжних науковців, які досліджують проблеми бюджетування в органах місцевого самоврядування, місцеві фінансові органи відіграють у процесі ухвалення рішень із бюджетних питань найважливішу роль. Цей процес розглядається як «гра з багатьма учасниками», до якої залучені представники фінансово-бюджетної та інших галузевих комісій органу місцевого самоврядування, його виконавчих органів, політичної партії, представники громадськості. При цьому головною функцією місцевих фінансових органів є забезпечення балансу інтересів усіх учасників із метою врахування побажань усієї громади. У країнах Східної та Центральної Європи протягом останніх двадцяти років у процесі трансформації відповідно до ліберальної ринкової економіки й демократичних політичних режимів було проведено реформу суспільного сектора, що включала як зміну інституціональної структури, так і відповідні перетворення в галузі суспільних фінансів. Відтоді місцеві фінансові органи функціонують на нових засадах, що запровадженні як у інституціональних, так і в організаційних заходах. До інституціонального забезпечення реформ слід зарахувати реформу менеджменту суспільних фінансів, яка полягає в запровадженні в бюджетний процес принципів прозорості й відповідальності.

Крім того, до перспективних напрямів розвитку місцевих фінансів, які мають поступово вирішуватися потягом не одного поточного бюджетного року, а в довгострокових програмах бюджетного реформування, потрібно зарахувати визначення адміністративних меж громади в законодавчих актах України, застосування терміна «бюджет громади» не тільки в Конституції, а й у бюджетному законодавстві, повернення до питання законодавчого встановлення бюджетного устрою після проведення реформи адміністративного устрою на засадах інтегрованої системи шляхом об'єднання декількох територіальних одиниць у одну адміністративну й бюджетну одиницю за прикладом сусідньої Польщі; узгодження законодавчих актів у частині визначення делегованих державою повноважень органам місцевого самоврядування та переходу до фінансування видатків на виконання цих повноважень прямими субвенціями з державного бюджету з одночасним виведенням цього виду видатків із системи фінансового вирівнювання; розмежування делегованих, обов'язкових (так званих мандатів, що включаються в систему фінансового вирівнювання) й факультативних (необов'язкових, які

фінансуються поза межами системи фінансового вирівнювання) видатків місцевих бюджетів шляхом внесення змін до Бюджетного кодексу України.

На окрему увагу заслуговують питання очищення процесу фінансового вирівнювання від елементів, які притаманні федеративним державам, тобто розрахунку трансфертів вирівнювання державного бюджету бюджетам місцевого самоврядування, скорочення частки соціальних субвенцій, скасування порядку їх обчислення за відомчим підпорядкуванням, що сприятиме підвищенню прозорості бюджетного процесу та ефективності використання суспільних фінансових ресурсів. Також важливо чітко визначити джерела надходжень власних доходів місцевих бюджетів, і насамперед враховувати запроваджений Податковим кодексом податок на майно як місцевий, із урахуванням досвіду Польщі і Словаччини. До речі, інформаційна база щодо надходжень до місцевих бюджетів є досить значною за обсягом, її фактичні дані централізовані за галузями бюджетного адміністрування (податкового, казначейського, територіальних фінансових управлінь).

Статистичні дані, які використовуються для розрахунку показників оцінки рівня фінансової самодостатності органів місцевого самоврядування, повинні мати однакові методологічні засади, а також врахувати міжнародні стандарти в галузі статистики державних фінансів, розроблені Міжнародним валютним фондом, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Статистичною комісією Європейського Союзу, й таким чином забезпечувати однорідність і адекватність оцінок. Комплексний розгляд узагальнених і уніфікованих до міжнародної методології показників, що характеризують рівень фінансової самодостатності місцевого самоврядування, надасть можливість об'єктивніше оцінити розвиток фінансів комунального сектора як складової суспільного сектора економіки, а також рівень розвитку місцевих фінансів в Україні порівняно з іншими унітарними країнами.

Стратегією модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки передбачено створення інформаційно-аналітичної системи моніторингу виконання місцевих бюджетів у режимі реального часу на базі єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі відповідно до бюджетної класифікації, уніфікацію програмного забезпечення обміну інформацією між Міністерством фінансів, органами Державного казначейства й суб'єктами державного сектора з використанням баз даних та інформаційних систем, розроблення й запровадження нових форм фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів, удосконалення методів складання й консолідації фінансової звітності та звітності про виконання бюджетів із використанням сучасних інформаційних технологій [5].

Розробка й дотримання стандартів розкриття інформації про формування й виконання місцевого бюджету, про управління бюджетом та надання державних і муніципальних послуг посилять транспарентність бюджетної політики. Підготовка й поетапний перехід до міжнародних стандартів бюджетної звітності, бухгалтерського обліку і статистики наблизить Україну до світового економічного співтовариства. Одержання й підтримка кредитних рейтингів, участь у програмах моніторингу місцевих фінансів, регулярне проведення й публікація результатів незалежного зовнішнього аудиту бюджету, бюджетних установ, державних і муніципальних підприємств, інших активів муніципальних утворень сприятиме поліпшенню інвестиційного іміджу України та її регіонів, посиленню інноваційно-інвестиційної складової бюджетного регулювання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Впровадження нових інститутів та інструментів у галузі місцевих фінансів включає відповідні етапи. По-перше, використання нових підходів у державній бюджетній політиці щодо розвитку місцевого самоврядування. Це потребує відмови від конфронтаційних позицій, зайвої політизації бюджетного процесу, вживання в дискусіях із бюджетних питань таких виразів, як «війна за бюджетні ресурси». Щороку в ході бюджетного процесу постають питання, чи буде бюджет України на наступний період бюджетом територіальних громад, чи сприятиме бюджетна політика держави соціально-економічному розвитку й фінансовому зміцненню українських громад? Слід відзначити позитивні зрушення в цьому напрямі, а саме розгляд бюджетних питань і

проблем місцевих фінансів спільними робочими групами з участю представників органів місцевого самоврядування й урядовців, обговорення проектів законів України про держбюджет на наступні бюджетні роки, а також питань, які стосуються внесення змін до чинного бюджетного законодавства в частині організації фінансування громад. Такий підхід відповідає практиці зарубіжних країн, де встановлені спеціальні процедури погодження бюджетних питань між урядом, Міністерством фінансів і представницькими організаціями органів місцевого самоврядування. Шляхом впровадження в бюджетне законодавство обов'язкових процедур залучення органів місцевого самоврядування до розробки державної бюджетної політики здійснюється перехід від зайвої політизації бюджетної політики до стабільності й передбачуваності суспільних фінансів. Сутність цього підходу полягає в тому, що врегулювання дискусійних питань на етапі до затвердження проекту бюджету є законодавчо закріпленою процедурою, тобто Міністерство фінансів попередньо узгоджує із представницькими органами місцевого самоврядування країни фінансові питання, які потребують негайного вирішення. По-друге, послідовність у впровадженні розроблених документів від одного уряду до іншого, тобто від правлячої еліти до опозиційної. Зокрема, у проектах бюджету в частині міжбюджетних відносин використовуються основні елементи Концепції реформування місцевих бюджетів, до розробки якої залучалися представники всіх обласних фінансових управлінь, а також науковці. Послідовність, наступність заходів бюджетної політики сприятиме еволюції суспільних фінансів, узгодженості загальнонаціональних пріоритетів із інтересами громади, збільшенню доходів і оптимізації видатків місцевих бюджетів. По-третє, впровадження нових інститутів та інструментів у галузі місцевих фінансів включає уточнення методики обчислення Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів. Перспективними напрямками розвитку місцевих суспільних фінансів є дослідження й обґрунтування пропозицій із удосконалення методології прогнозування доходів, вирівнювання видатків місцевих бюджетів, розширення за рахунок сучасних методів прогнозування, використання нових технологій обробки та узагальнення статистичної й бюджетної інформації, причому як у технологічному (технічному, статистичному), так і в методологічному аспектах.

Необхідність забезпечення стійкого й ефективного розвитку місцевих фінансів, упровадження нових фінансових інститутів та інструментів спільного фінансування проектів розвитку місцевої інфраструктури державними, місцевими, приватними, громадськими, міжнародними фінансовими організаціями зумовлює актуальність підвищення інституціональної спроможності органів місцевого самоврядування та ролі фінансових інструментів у соціально-економічному розвитку регіонів. Варто підкреслити, що правове врегулювання функцій місцевих фінансових органів особливо важливе в ході трансформації фінансової системи. Реалізація функцій місцевих фінансових органів значною мірою залежить від запровадження принципів фінансової автономії й відповідальності в поєднанні з можливістю ухвалення незалежних рішень, що неможливо без уведення нових бюджетних процедур, правил оподаткування, гарантованих і незалежних доходів.

Список використаної літератури

1. Кравченко В. І. Місцеві фінанси України: [навч. посіб.] / В. І. Кравченко. – К.: Т-во «Знання», 1999. – 487 с.
2. Зайчикова В. В. Функції місцевих фінансових органів в умовах бюджетної реформи / В. В. Зайчикова // Фінанси України. – 2010. – № 6. – С. 72–73.
3. Про бюджетну систему України: Закон України від 05.12.1990 № 512-ХІІ. – 1991. – № 1. – Ст. 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.
4. Бюджетний кодекс України: Закон України від 21.06.2001 № 2542-ІІІ. – 2001. – № 37–38. – Ст. 189. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.
5. Про затвердження Стратегії модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі на 2007–2015 роки: Постанова Кабінету Міністрів України від 16.01.2007 № 3. – 2007. – № 4. – с. 29, ст. 152. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/>.

Прийнято до друку 01.12.2011

ВПЛИВ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Статтю присвячено дослідженню впливу банківської системи України на розвиток малого та середнього бізнесу. Проаналізовано сучасні особливості діяльності підприємств малого та середнього бізнесу; розглянуто зарубіжний досвід фінансового забезпечення розвитку підприємств малого бізнесу. Запропоновано рекомендації щодо активізації впливу банківської системи України на розвиток підприємств малого і середнього бізнесу.

The article investigates the impact of the banking system of Ukraine on the development of small and medium businesses. The modern features of small and medium businesses are analyzed; the international experience of financial support of small businesses is considered. Recommendations to enhance the impact of the banking system of Ukraine on the development of small and medium businesses are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах необхідності пропорційного розвитку економіки України важливого значення набуває проблема фінансового забезпечення діяльності малого та середнього бізнесу, фінансові ресурси яких є доволі обмеженими. Одними з важливих джерел фінансування розвитку малого підприємництва є позички вітчизняної банківської системи. Необхідно визначити, що в сучасних умовах пошуку ефективних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки важливого значення набуває активізація функціонування малого підприємництва, яка суттєво впливає на розвиток різних галузей економіки. Успішність діяльності малих підприємств останнім часом дедалі тісніше ставиться у залежність від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів. Таким чином, банки стають одними із учасників фінансування розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечуючи не тільки його фінансування, а й зв'язок між всіма учасниками – державою, інвестиційними фондами, великими підприємствами та споживачами продукції.

Актуальність дослідження цих проблем посилюється ще й тим, що повільність і суперечливість процесів подолання кризових явищ в економіці України значною мірою зумовлена саме недооцінкою ролі та значення малого та середнього бізнесу як структуроутворюючого елемента ринкової економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням механізмів фінансового забезпечення розвитку сфери малого та середнього бізнесу займалися вчені-економісти: З. Варналій, М. Долішній, О. Другов, В. Єлейко, М. Крупка, А. Мороз, Н. Няньчук, В. Подплетній, С. Реверчук та інші.

Так, О. Другов відмічає, що малий бізнес є основою для створення середнього, а з представників середнього бізнесу формуються великі підприємства та фірми, які у подальшому стають основою економіки. Тому доцільно розглядати саме проблему розвитку малого та середнього бізнесу, питання фінансування якого і розкриті у результатах дослідження [1, с.116]. В. Подплетній підкреслює, що перехід економіки до ринкових відносин, інтенсивний розвиток малого підприємництва вимагає зміни ролі банківської системи у механізмі управління кредитними ресурсами та у механізмі фінансування суб'єктів господарської діяльності. Зміни, які відбуваються в банківській системі, системі банківських технологій, системі утвердження стратегічного розвитку малого та середнього

бізнесу, мають за мету забезпечити підвищення впливу вітчизняної фінансово-кредитної системи на розвиток малого та середнього бізнесу зокрема та економіку загалом, перетворення кредитного механізму в дієвий економічний важіль розвитку економіки країни [2].

Варто зазначити, що в умовах кардинальних змін в економіці та обмежених можливостей фінансування державою розвитку малого бізнесу, виникає необхідність розвивати банківське кредитування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема фінансового забезпечення банківськими позичками розвитку малого і середнього бізнесу у вітчизняній літературі та публікаціях науковців є недостатньо розробленою і висвітленою. Крім того, незважаючи на значний науковий доробок вчених та практиків з даної теми, аспекти фінансування банками процесу активізації інноваційної діяльності малих підприємств опрацьовано недостатньо та вони потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу банківської системи України на розвиток малого та середнього бізнесу та обґрунтування практичних рекомендацій щодо підвищення ролі банківських установ у формуванні фінансового забезпечення процесів розвитку малого і середнього бізнесу. Для досягнення мети дослідження було вирішено такі завдання: визначити особливості діяльності підприємств малого та середнього бізнесу, проаналізувати джерела фінансування їх розвитку та запропонувати рекомендації щодо підвищення ефективності стимулювання банківською установою розвитку малих та середніх підприємств в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малий та середній бізнес відіграє ряд важливих економічних і соціальних функцій, найважливішими з них є такі: малий та середній бізнес виробляє значну частку валового внутрішнього продукту і сприяє зайнятості населення; є засобом реалізації нових ідей, ініціативи й особистого матеріального благополуччя. Підприємства малого та середнього бізнесу з їхнім безпосереднім контактом зі споживачем мають можливість оперативно реагувати на потреби ринку і забезпечувати формування конкурентного середовища; розвиток малого та середнього бізнесу підвищує політичну стабільність, формує міцний середній клас суспільства. Отже, малий та середній бізнес є змістовною частиною економіки, на яку не можуть не зважати регулюючі економічні відносини у країні. Саме бурхливий розвиток малих та середніх компаній, орієнтованих на високотехнологічну діяльність, сприяв розвитку економік ЄС та США наприкінці минулого століття.

Потрібно зазначити, що малі підприємства мають ряд істотних переваг над великими. Вони без особливих труднощів успішно можуть функціонувати як у великих, так і в малих містах, навіть у селах. Малим підприємствам притаманні більш висока маневреність виробництва, здатність до швидкого перепрофілювання діяльності, зміни асортименту продукції, впровадження нової техніки та нових технологій, готовність до виправданого підприємницького ризику. Розвиток мережі малих підприємств дозволяє наблизити сферу виробництва до споживача, підвищити ефективність використання місцевих сировинних та трудових ресурсів.

Критичний аналіз праць вчених, які присвячено оцінці проблем, що перешкоджають розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, дозволяє визначити, що однією з основних проблем є недостатність фінансування. Ця проблема є актуальною не тільки в Україні, а й у решті країн світу, зокрема й в економічно розвинених. Для її розв'язання держави забезпечують сприятливі законодавчі умови щодо створення відповідної фінансової інфраструктури., але на жаль, в Україні рівень її розвитку є невисоким (це стосується як організаційного, так і функціонального аспектів її роботи).

Міжнародною фінансовою корпорацією було проведено опитування підприємств, які визначили головні фактори активізації та розвитку діяльності підприємств малого і середнього бізнесу в Україні, з них:

– високі ставки податку (на думку 83% опитаних);

- велика кількість податків (68%);
- низький попит на продукцію (46%);
- часті зміни у формах звітності (39%);
- велика кількість ліцензованих видів діяльності (38%);
- перевірки державними органами (38%);
- складність отримання кредиту (36%) [3].

Аналіз результатів опитування дозволяє дійти висновку, що основними проблемами, які перешкоджають розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, є проблеми високих податків, їх великої кількості та складність отримання банківських позичок. Отримані відповіді підприємців можна розподілити на дві групи: фіскальні та фінансово-кредитні. Фіскальні – пов'язані із податковим навантаженням. Фінансово-кредитні – із залученням зовнішніх фінансових ресурсів для розвитку. Розв'язання і першої, і другої групи перерахованих проблем є принципово важливими для подальшого розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Завданням авторського дослідження є аналіз впливу банківської системи України на розвиток малого та середнього бізнесу, тобто розкриття проблем забезпечення їх розвитку кредитними ресурсами банків.

Ефективна діяльність малого підприємництва, забезпечення стабільного зростання, підвищення рентабельності і конкурентоспроможності в умовах становлення ринкової економіки значною мірою визначаються обсягами кредитування цього сектора для підтримання та розвитку бізнесу.

Кредитування сфери малого бізнесу є перевіреним ефективним методом економічного розвитку, який охоплює велику кількість малих підприємств у розвинутих країнах світу й може виконувати щонайменше два завдання: створення і стимулювання розвитку малих підприємств.

Необхідно відмітити, що в докризовий період сформувалася тенденція збільшення обсягів кредитування малого та середнього бізнесу. У 2006 році банкам, які наголошували на кредитуванні дрібних підприємців, вдалося збільшити кредитні портфелі з малого бізнесу у 1,5–3 рази. Наприклад, кредитний портфель клієнтів малого бізнесу УкрСиббанку у 2006 році зріс на 170%, ОТП Банк – на 92%, ПроКредит Банку – на 74%. У 2007 році зазначені банки також збільшили кредитні портфелі [4].

Крім того, в цей період в Україні почали використовувати такий інструмент фінансового сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, як часткова компенсація ставок за кредитами банків, що спрямовуються на інвестиційну діяльність. Зокрема, у 2007 р. було прийнято Постанову Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку використання у 2007 році коштів, передбачених у державному бюджеті для часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами, що надаються суб'єктам малого та середнього бізнесу для реалізації інвестиційних проектів». Відповідно до неї передбачалося частково компенсувати суб'єктам підприємницької діяльності та малого і середнього бізнесу із розрахунку 1,5 розміру облікової ставки (12%). Таку компенсацію за результатами року отримали 429 суб'єктів малого і середнього бізнесу. Виплати здійснювалися на конкурсній основі. У 2008 р. цю практику продовжено. Зокрема, у бюджеті передбачено 32 млн. грн. Для виплати компенсацій, з розрахунку 1,2 розміру облікової ставки НБУ (за станом на 01.04.2008 р. – це 12%).

Негативний вплив світової економічної кризи на розвиток економіки України та її важливого сектору – банківського, призвів до скорочення обсягів фінансової підтримки розвитку діяльності підприємств малого та середнього бізнесу як державою, так і національною банківською системою.

В результаті, діяльність багатьох підприємств малого та середнього бізнесу значно погіршилася, що підтверджують дані табл. 1.

З даних наведеної таблиці видно, що за період з 2007 по 2011 рр. найбільших збитків отримали малі підприємства, які працюють у промисловості, торгівлі та роздрібній торгівлі. Малі підприємства сільського господарства та ті, що займаються фінансовою діяльністю за

цей період отримали прибуток. В цілому, тільки у 2008 та 2009 рр. діяльність малих підприємств зазнала збитків 37,5 та 21,2 млрд. грн. відповідно.

Таблиця 1

Фінансові результати діяльності малих підприємств за видами промислової діяльності, млн. грн. [5]

	2007	2008	2009	2010
Усього, у тому числі:	5699,1	-37482,2	-21209,9	1148,8
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	976,2	573,4	568,6	3046,2
промисловість	105,8	-2248,1	-1631,8	-1694,0
торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1404,6	-11219,3	-6648,7	6177,4
роздрібна торгівля, ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку	-112,7	-428,7	-478,2	-982,8
фінансова діяльність	4603,8	656,3	4424,7	8245,1

На думку автора, для активізації процесів фінансування діяльності малих та середніх підприємств корисним є вивчення досвіду зарубіжних країн.

У США на 10 000 осіб припадає в середньому 742 малих підприємства. Якщо аналізувати досвід США в галузі мікрокредитування, то він дає змогу оцінити і переглянути деякі моменти у даній сфері. Малі форми підприємництва мають можливість оперативно відгукуватися на щонайменші зміни попиту. Малий бізнес здатний повніше враховувати місцеві особливості, традиції населення певного регіону. Саме тому доцільно було б розробляти програми мікрокредитування окремо для кожного регіону України, враховуючи його специфіку і умови розвитку. Важливу роль відіграє і підготовка потенційних позичальників до процесу отримання кредитів шляхом роз'яснення деяких моментів та моральної підготовки, підвищення довіри вигідними умовами кредитування.

У Німеччині застосовується система пільгового кредитування при освоєнні високотехнологічних виробництв, створенні малих приватних підприємств. Пільгові умови – плата за користування кредитними ресурсами, як правило, не перевищує 6% річних, а термін надання позики – 10–15 років. Заслуговує на увагу програма, спрямована на фінансову підтримку малого бізнесу на початковому етапі його діяльності. Строк кредиту не може перевищувати 10 років, причому впродовж перших двох років позичальник звільняється від погашення основної суми кредиту. Процентна ставка визначається під час підписання кредитної угоди і є фіксованою впродовж усього терміну позики. Одна з основних переваг для позичальників – можливість одержати кредит при недостатньому розмірі його забезпечення. Що ж до банків, то для них передбачено обов'язкове «звільнення від відповідальності у розмірі 80%».

В Італії практикують надання пільгових довгострокових позик, наприклад, під 3–5% річних за ринкової процентної ставки близько 15%. Підприємства можуть отримати додаткову пільгу в 20–30% компенсації вартості позики при довгостроковому поверненні кредиту.

Враховуючи досвід зарубіжних країн, один із чинників зростання масштабів мікрокредитування в Україні, на думку автора, можливий також при підвищенні рівня пропозиції мікрокредитних послуг.

Сьогодні для вітчизняної банківської системи характерний ще надто обмежений асортимент банківських кредитних послуг. Він значно менший, ніж у розвинених ринкових країнах. Пропозиція послуг мікрокредитування може бути істотно збільшена при взаємодії банків у сфері кредитування суб'єктів малого бізнесу з небанківськими фінансовими організаціями. Привабливість такого альянсу для банку обумовлена можливостями

невисоких витрат на створення спеціальної інфраструктури для фінансових операцій і невисоких ризиків для репутації банків. Слід зауважити, що при кредитуванні бізнесу банкіри не покладаються на скоринг (автоматизоване визначення кредитоспроможності позичальника). Скорингові технології, які дозволяють приймати рішення за один день безпосередньо у відділенні, використовує лише УкрСиббанк, до того ж лише у випадку кредитування під заставу.

Крім того, світовий досвід свідчить, що банківський сектор, що складається з двох ланок – центрального банку і банків, не в змозі забезпечити середньострокового і довгострокового кредитування малих і середніх клієнтів. Для цього необхідно між цими двома рівнями побудувати певний буфер–банк другого рівня, спеціальну кредитну установу, яка за рахунок державних коштів здійснюватиме режим кредитування з метою сприяння розвитку, а не отримання комерційного прибутку. І робитиме це шляхом рефінансування комерційних банків, не створюючи їм конкуренції, а навпаки, підтримуючи їх фінансову базу.

У світовій практиці вагомим джерелом для започаткування та розвитку малого та середнього бізнесу є ресурси різноманітних фондів та організацій, що займаються грантовим фінансуванням. Важливою умовою при цьому є виконання вимог цих установ щодо цільової спрямованості та використання отриманих коштів. Відповідно, малий та середній бізнес повинен працювати над тими проектами, які вигідні Фондам та ділитись чи віддавати результати проведених розробок.

На жаль, в Україні дуже слабо розвинено таке джерело залучення малим та середнім бізнесом ресурсів для розвитку, як фондовий ринок. Саме це джерело стало основою розвитку невеликих високотехнологічних компаній у Сполучених штатах та ЄС. На противагу, підприємства малого та середнього бізнесу широко використовують таке джерело фінансових ресурсів, як приватні запозичення. Воно не вимагає додаткових витрат на оформлення зобов'язань, характеризується низьким рівнем трансакційних витрат, зважаючи на особисте знайомство кредитора та позичальника. Його ж недоліками є: висока вартість (до 50 % на рік), правова незахищеність позичальника, що подекуди компенсується відповідними незаконними діями до неспроможних повернути борг позичальників, та короткими строками позичок. Відтак для фінансування інноваційно-інвестиційних проектів підприємств малого та середнього бізнесу зазначене джерело ресурсів фактично не підходить.

Проведенні дослідження у сфері малого підприємництва показали, що США, Німеччина, Австрія, Велика Британія та інші країни з розвинутими ринковими відносинами мають вагомі позиції щодо вирішення проблеми фінансового забезпечення розвитку підприємств малого і середнього бізнесу банківськими позичками. Особливої уваги заслуговує американський досвід щодо організації роботи з фінансування стартових малих підприємств, адже саме на стадії становлення нового підприємства питання фінансування є найактуальнішими. Суттєво також зазначити, що у США урядом розробляється ціла низка програм підтримки та сприяння розвитку сфери малого і середнього бізнесу. Це програми для фінансування сезонних та короткотермінових потреб малого бізнесу; довгострокового фінансування зі сталою процентною ставкою для придбання нерухомості та обладнання з метою розширення і модернізації виробничих процесів; фінансування випуску конкурентоспроможної продукції та продукції на експорт, а також розвиток виробництва, яке знижує імпорتنі поставки; програми стимулювання розвитку слаборозвинутих сільських і внутріміських територіальних громад за рахунок мікрокредитів та технічної допомоги.

Автор вважає, що наукові дослідження у сфері національної економіки можуть ґрунтуватися на німецькому та австрійському досвідах, які ґрунтуються на державному сприянні розвитку малого і середнього бізнесу. Зазначимо, що протягом останніх років в Австрії та Німеччині система мікрокредитування малих підприємницьких структур переорієнтована на розвиток науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з метою посилення конкурентоспроможності промисловості на світовому ринку.

Використовуючи зарубіжний досвід мікрокредитування малого і середнього бізнесу в Україні, на думку автора, слід здійснювати такі заходи:

- створювати в Україні окремі неприбуткові мікрофінансові установи, які б були наділені правами кредитування підприємств малого і середнього бізнесу;
- створювати в банківських установах відповідні структурні підрозділи або невеликі сектори, які б займалися лише вивченням попиту на мікрокредити та вивчали б історію діяльності малих підприємств;
- більш активно фінансувати підприємства малого і середнього бізнесу, які застосовують енергозберігаючі технології;
- запроваджувати систему гарантування мікрокредитів з боку місцевої влади або ж різного роду фондів;
- сприяти більш ефективному кредитуванню малих підприємницьких структур, які експортують продукцію або ж випускають таку, яка зменшує обсяги імпорту;
- розробляти загальнодержавні та регіональні програми щодо мікрокредитування малого і середнього бізнесу небанківською системою;
- поширити систему підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, особливо в питаннях мікрокредитування малих підприємств [2].

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасний стан джерел фінансування розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в Україні не дає змоги їм активно розвиватися.

Основними причинами цього є недостатнє фінансування банківською системою, нерозвиненість фондового ринку та відсутність цілеспрямованої державної регуляторної політики у цій сфері.

Для більш активного розвитку участі банків в фінансуванні діяльності малих та середніх підприємств доцільно визначити такі заходи:

по-перше, на державному рівні потрібно стимулювати створення спеціалізованих банків; цьому може сприяти: використання диференціації ставки податку на прибуток банків при кредитуванні високотехнологічних проектів, залежно від напрямів використання останніми ресурсів, з надання привілеїв, і заохочення банків купувати акції підприємств шляхом звільнення від оподаткування тієї частини прибутків банків, що інвестуються в акції зазначених підприємств; можливо також встановлення для банків, які здійснюють кредитування проектів зниженої норми обов'язкового резервування;

по-друге, на рівні вітчизняних банків необхідно більшу увагу приділяти освоєнню та впровадженню нових кредитних технологій інноваційних проектів, розвитку венчурних відділів в їх структурі або окремих фондів за участю банків, розробці нових банківських продуктів для малих підприємств;

по-третє, створити умови щодо концентрації ресурсів у провідних банках для кредитування вагомих інвестиційних проектів, запровадити систему управління грошовими потоками на державному рівні в інтересах виробництва.

Список використаної літератури

1. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. О. Другов // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 4. – С. 115–120.
2. Подплетний В. В. Фінансове забезпечення мікрокредитування малого та середнього бізнесу. [Електронний ресурс] / В. В. Подплетний. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Малий і середній бізнес у пошуках місця в стратегії економічного зростання в Україні. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.
4. Асоціація українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aub.org.ua>.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Прийнято до друку 19.10.2011

ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ НА ДЕПОЗИТИ БАНКІВ

У статті виконано дослідження актуальних питань з визначення ціни на депозити банків. Запропоновано для встановлення оптимальних цін на депозити враховувати еластичність ціни на депозитні операції банку та вплив на еластичність різноманітних факторів; доведено необхідність диференціювати ціни на депозити банків в залежності від особливостей еластичності ціни в різних регіонах України.

The study of current issues concerning the pricing on deposits of banks is made in the article. It is proposed to establish the optimal prices to take into account the elasticity of deposit rates on deposits and bank operations impact on the elasticity of various factors; necessity of differentiation the price of deposits banks depending on the characteristics of elasticity of prices in different regions of Ukraine is proven.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах глобалізації фінансових відносин, а також формування нових підходів щодо регулювання взаємин між суб'єктами фінансових ринків, у тому числі – банківських установ, першочергового значення набувають дослідження процесів формування національних фінансових ринків. Фінансова система України є банкоорієнтованою, тому домінуючу роль у процесах формування внутрішніх фінансових ресурсів відіграють банки. Сучасний розвиток діяльності банківської системи України характеризується такими явищами, як конкуренція з боку іноземних банків, нестійкість банківської системи, зниження фінансових результатів та процентної маржі. Посилення конкуренції на ринку депозитних банківських послуг та негативний вплив економічної кризи вимагає постійної адаптації банківських установ до процесів формування ресурсної бази, що обумовлює вдосконалення методів ціноутворення на один із важливих ресурсів банку – депозити.

Ціна і ціноутворення є важливими складовими фінансової діяльності банків, виступаючи в ролі її гнучкого інструменту. Перед усіма банками постає завдання визначення ціни на свої продукти та послуги, яка повинна бути обґрунтованою та достатньою як для самих банків, так і для його клієнтів. Специфіка ціни як інструменту реалізації стратегії розвитку банку полягає в тому, що вона належить до групи контрольованих факторів і є основним показником, який визначає його прибуток.

Актуальність питань ціноутворення в діяльності банку на сучасному етапі економічного розвитку України пов'язується з проблемами, пов'язаними з вільним встановленням банками цін при наявності цінових обмежень з боку державних органів та поступового зниження значимості методів цінової конкуренції в умовах глобалізації фінансових ринків при підвищенні значимості методів нецінової конкуренції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема особливостей формування процесу ціноутворення в банках викликає активний інтерес з боку сучасних науковців. Лише за останні роки результати досліджень з цього напрямку було опубліковано такими українськими вченими: Л. Жердецькою, Н. Волковою, С. Козьменко, Л. Кузнецовою, Н. Няньчук, Л. Романенко, Н. Ушаковою.

Автори монографії «Процеси ціноутворення у фінансовій діяльності банку» визначили теоретико-методологічні підходи щодо ціноутворення у діяльності банку, розглянули цінові стратегії банку та особливості ціноутворення на банківські продукти та послуги [1, с.37–142].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишається невирішеним перелік питань щодо використання методів та підходів щодо ціноутворення на депозитні банківські продукти.

Критичний аналіз економічної літератури дозволяє дійти висновку, що на сучасному етапі відсутні наукові праці, які присвячені комплексному дослідженню механізму ціноутворення на депозити банків.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття та обґрунтування процесів визначення ціни на депозити банку з використанням практичної діяльності банківських установ України. Досягнення мети дослідження зумовило необхідність вирішення таких завдань: проаналізувати сучасну процентну політику вітчизняних банківських установ на депозитному ринку, запропонувати методичні підходи щодо вдосконалення процесів формування ціни на депозити.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківські процентні ставки, їх динаміка є своєрідними індикаторами розвитку економіки країни та її важливого сектору – банківської системи. Ефективність процентної політики банку визначається різними показниками, одним з яких є спред. Величина спреда, як різниця між рівнем отриманих та сплачених ставок, певною мірою дозволяє зробити висновки щодо стабільності економіки та загальноекономічного розвитку держави. У періоди криз ці оперативні інструменти допомагають банкам адаптуватися до змін зовнішнього середовища і в той же час впливають на формування оновленого середовища. На сьогодні статистичні дані свідчать про зростання процентного ризику українських банків, що потребує застосування банками певних заходів аби бути спроможними захистити своїх акціонерів, кредиторів і вкладників.

В українській банківській системі спостерігаються певні позитивні тенденції. Так, за підсумками першого півріччя 2011 року прибуток одержали 143 фінансові установи з 176, які діють в Україні, тоді як за підсумками 2010 року прибуток одержали 127 фінансових установ з 175, які діють в Україні. При цьому за 9 місяців 2011 року помітно скоротилася і сума задекларованих збитків: з 13027 до 4553 млн. грн., тобто майже втричі [2].

Незважаючи на певне поліпшення ситуації з кредитним ризиком, у діяльності банків з'явилися і нові труднощі. Вони пов'язані зі зниженням доходів, що, у свою чергу, обумовлено зниженням обсягу наданих кредитів, адже раніше надані позички поступово повертаються, а нові не надаються, зазначене впливає на депозитну політику.

Особливість депозиту полягає в його двоїстій природі. Для вкладника депозит є потенційними грошима, які він може пустити в обіг. Але водночас, якщо ці гроші віддати банку, то вони принесуть вкладнику доход у вигляді процентів. Джерелом процентів, які банк платить за депозити, є його активні операції, перш за все – кредитні. Тому банк розміщує залучені кошти, як правило, в кредитні операції, щоб потім розділити процентні доходи зі своїми вкладниками.

Як відомо, вкладники при прийнятті рішень про розміщення власних коштів на депозитах керуються, насамперед, такими чинниками, як надійність банку, рівень відсоткової ставки за вкладами та якість обслуговування клієнтів. Відсоткова ставка за депозитами виступає їх ціною для вкладників банку.

З початком економічної кризи наприкінці літа 2008 року процентні ставки банків стрімко зросли і залишалися високими протягом всього 2009 року. Так, на період поглиблення кризи банки утрималися від кредитування економіки та намагалися вирішити проблему нестачі ресурсів. З початку 2010 року кредитні і депозитні ставки почали знижуватися, проте зниження кредитних було більш суттєвим. Як наслідок, з першого кварталу 2010 року почалося погіршення динаміки чистого процентного доходу. За перші три квартали 2010 року, порівняно з тим же періодом 2009 року, обсяги процентних доходів та витрат зменшилися, при чому темпи зниження процентних доходів випереджали темпи зниження процентних витрат. Витрати банків скорочувалися, не дивлячись на те, що за даними Національного банку, обсяг депозитів за 9 місяців виріс на 20%.

Для того, щоб детальніше розібратися з даною ситуацією, проаналізуємо динаміку чистого процентного доходу банків України за 2007–2010 роки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка чистого процентного доходу банків України у 2007–2010 рр., тис. грн. [2]

Період	Процентні доходи, тис. грн.	Темп приросту процентних доходів, %		Процентні витрати, тис. грн.	Темп приросту процентних витрат, %		Чистий процентний дохід, тис. грн.	Темп приросту чистого процентного доходу, %	
		Базисний	Ланцюговий		Базисний	Ланцюговий		Базисний	Ланцюговий
01.01.2007	30 259 044	X		16 578 676	X		13 680 368	X	
01.01.2008	50 842 164	68,0	68,0	28 613 368	72,6	72,6	22 228 796	62,5	62,5
01.01.2009	88 370 294	192,0	73,8	50 818 084	206,5	77,6	37 552 210	174,5	68,9
01.04.2009	32 440 838	X	86,0	17 940 576	X	77,6	14 500 262	X	97,6
01.07.2009	61 849 586	X	65,4	34 332 689	X	60,3	27 516 897	X	72,2
01.10.2009	91 832 989	X	52,9	50 640 337	X	47,5	41 192 652	X	60,2
01.01.2010	119 083 051	293,5	34,8	65 357 516	294,2	28,6	53 725 525	292,7	43,1
01.04.2010	28 204 679	X	-13,1	16 103 516	X	-10,2	12 101 163	X	-16,5
01.07.2010	55 334 622	X	-10,5	31 757 489	X	-7,5	23 577 133	X	-14,3
01.10.2010	84 739 674	X	-7,7	46 731 611	X	-7,7	38 008 063	X	-7,7
01.01.2011	113 334 120	274,5	-4,8	61 409 176	270,4	-6,0	51 924 944	279,6	-3,4

Отже, за рахунок того, що за перші три квартали 2010 року, порівняно з тим же періодом 2009 року, обсяги процентних доходів та витрат зменшилися, а також темпи зниження процентних доходів випереджали темпи зниження процентних витрат, мало місце скорочення чистого процентного доходу.

Для оцінки причин такої динаміки процентних доходів та витрат українських банків необхідно дослідити динаміку процентних ставок і процентного спреда (табл. 2).

Таблиця 2

Розрахунок та динаміка процентного спреда українських банків за період 2007–2010 рр. [2]

Період	Процентна ставка за кредитами, %			Процентна ставка за депозитами, %			Спред, п. п.
	Всього	у тому числі		Всього	у тому числі		
		у нац. валюті	в ін. валюті		у нац. валюті	в ін.. валюті	
2007	13,5	14,4	11,3	7,2	8,2	5,8	6,3
2008	16,0	17,8	11,6	8,3	9,9	5,4	7,7
2009, всього у т.ч.:	18,3	20,9	10,0	11,8	14,0	9,2	6,5
січень	22,0	25,6	10,4	12,8	15,9	8,6	9,2
квітень	17,9	20,8	9,8	11,4	13,1	8,9	6,5
липень	15,3	18,1	9,9	11,6	13,3	9,7	3,7
жовтень	17,4	19,9	10,2	11,6	13,7	9,6	5,8
2010, всього у т.ч.:	14,6	15,7	10,5	9,4	10,3	7,9	5,2
січень	16,4	18,3	10,7	11,6	13,0	9,8	4,8
квітень	15,6	16,8	11,3	11,6	13,7	8,8	4
липень	13,6	14,6	10,4	9,1	9,8	7,6	4,5
жовтень	13,8	14,9	9,5	7,4	8,0	6,3	6,4

З даних табл. 2 видно, що зростання депозитних ставок припало на кінець 2008 року, якраз на початок кризи, і тривало до початку 2010 року. Ставки за гривневими депозитами тоді доходили до 25%. Банкам потрібно було залучати фондування за допомогою депозитів за відсутності грошей на міжбанківському ринку і закриття міжнародних ринків капіталу. Тому банківські установи і піднімали відсотки, щоб забезпечити собі надходження коштів. Зараз ситуація нормалізувалася, і банкіри більше не готові платити «премію за лояльність» новим вкладникам. Знижуватися ставки за депозитами, в особливості гривневими, почали з січня 2010 року. Так, за період з жовтня 2009 р. по липень 2011 р., гривневі депозитні ставки в цілому за всіма банками України знизилися на 3,9 п.п., а валютні – на 2 п.п. При тому, що основне зниження вже відбулося, цей процес триває [3]. Це можна пояснити відсутністю в даний час у банківських установ необхідності в підтримці короткострокової ліквідності і прагненням залучати довгострокові кошти для розміщення їх у більш дохідні активи.

На сьогодні найпоширенішими підходами до визначення ціни за банківські депозити у вітчизняній практиці є моделі ціноутворення на основі понесених витрат (собівартість плюс прибуток) або орієнтованих на рівень поточних ринкових ставок конкурентів. Але ці моделі мають ряд недоліків.

Ефективне використання моделі визначення ціни на основі витрат потребує точного визначення обсягів загальних витрат та адекватного співвідношення їх з конкретними клієнтами та послугами, що є досить трудомісткою і витратною процедурою, яка для банків, на відміну від виробничих підприємств, пов'язана з багатьма неточностями та помилками. Це не означає, що в процесі встановлення ціни депозитів відсутня потреба у здійсненні відповідного обліку витрат (перш за все прямих). По суті, саме він дозволяє керівництву банку визначити такі рівні цін, що нереальні з точки зору існуючих можливостей та конкурентної кон'юнктури. Але, незважаючи на те, що облік витрат є необхідним елементом ефективної системи ціноутворення, для встановлення оптимальних цін на депозити тільки його недостатньо.

Встановлення цін на основі рівня цін на депозитні послуги конкурентів може дати об'єктивні переваги, особливо якщо гранична цінова межа, що підтримується провідними банками, дозволяє більшості банків зберігати прийняту для них норму прибутку, а проникнення на ринок нових учасників ускладнене. Але для деяких банків, наприклад, як Ощадбанк України, такі системи ціноутворення характеризуються двома основними недоліками:

- орієнтування на ціни провідних банків та необхідність корегування своїх процентних ставок не враховує реального обсягу витрат, які необхідно компенсувати для забезпечення ефективності його діяльності;
- при встановленні ціни на банківські депозити не приймається у розрахунок їх еластичність. Низька еластичність цін означає, що клієнти несприйнятливі щодо рівня цін і, навпаки, за високої еластичності цін клієнти миттєво реагують на найменші їх зміни [4, с.87].

У цілому обмеженість зазначених методів ціноутворення є очевидною порівняно з підходом, який ґрунтується на визначенні суб'єктивної корисності послуг для клієнта. Основою такого підходу є, перш за все, поведінка вкладників, а вже потім фактори конкуренції та собівартості. При цьому центром уваги стає еластичність цін на депозити на рівні угод, яка залежить від багатьох фінансових та психологічних факторів. Серед них найсуттєвішими є обсяги первісного внеску, умов його поповнення, частота отримання процентів, комплексність депозитних послуг та інші (табл. 3).

Результати досліджень залежності еластичності цін на депозити банків дозволяють зробити висновок, що враховуючи зазначені в таблиці взаємозалежності, можна успішно змінювати структуру цін відповідно до реальної вартості банківських депозитів з точки зору їх корисності для вкладників.

Досягнення зазначеного результату можливе лише на основі ретельного аналізу витрат банку за кожною операцією, в подальшому яке можна використовувати для

адекватного порівняння витрат та можливої прибутковості при визначенні ціни активних, понад усім – кредитних операцій.

Таблиця 3

Вплив факторів на еластичність цін на депозитні продукти банку

Важелі	Фактор, що впливає на еластичність ціни	Еластичність ціни на депозити	
		Низька	Висока
Властивість	Обсяг первісного внеску	Незначні	Значні
Властивість	Частота внесків та виплати процентів вкладнику	Низька	Висока
Властивість	Комплексність депозиту	Складні «пакетні» послуги	Нескладні одиночні послуги
Властивість	Структура цін	Заплутана	Проста та зрозуміла
Сприйняття	Доступність інформації	Важке для зрозуміння	Просте для зрозуміння
Сприйняття	Імідж банку	Тільки для VIP-клієнтів	Для широкого кола вкладників

Аналіз витрат по депозитним операціям повинен бути орієнтованим на визначення клієнтів, взаємовідносини з якими пов'язані з найбільшими витратами. При цьому аналізовані витрати окремих сегментів депозитного ринку порівнюються з обсягами доходів по активним операціям та рівнем витрат на їх обслуговування. Результати подібного аналізу дозволяють визначити як складові витрат та доходів від надання депозитів та позичок, так і оцінювати пристосування цих послуг до потреб клієнтів.

Банку постійно потрібно виявляти такі види депозитів, цінність яких для клієнтів перевищує встановлені на них ціни. Це проводиться шляхом порівняння цін на послуги даного банку з цінами на аналогічні послуги основних конкурентів, що дозволяє визначити суб'єктивну цінність депозитів з точки зору клієнтів для кожного виду депозитів окремо на основі:

- оцінки міри важливості як окремих банківських депозитів, так і їх складових з точки зору потреб вкладників (наприклад, найбільше значення клієнти надають зручності розташування банкоматів та цілодобовий доступ до них);
- порівняння спроможності банку задовольняти зазначені потреби клієнтів з аналогічним потенціалом його основних конкурентів;
- дослідження кожного виду депозитів на відповідність між ціною на нього та суб'єктивною оцінкою його вартості вкладниками.

Таким чином, визначаються можливості для такої переоцінки депозитів та їх складових, яка дозволить зменшити витрати банку, а в цілому – підвищити прибутковість активних операцій банку.

Вказане ускладнює можливість банку розробляти ефективну цінову політику, основним змістом якої є «встановлення цін на різні банківські продукти та їх зміну відповідно до ринкової ситуації» [5, с.473].

Для ефективної депозитної діяльності банку необхідно провести дослідження сегментів ринку, на яких в різні періоди банк займав перші позиції. Крім того, необхідно виявити успішні зміни в ціновій політиці, які мали місце в минулому, що дозволяє дати адекватну оцінку міри успішності діяльності банку та його депозитної політики, а також відстежувати позитивні та негативні тенденції. Крім того, результати таких досліджень дозволяють зробити висновок про доцільність та життєздатність різних варіантів зміни ціни.

На думку автора, оскільки відносна еластичність цін на депозити, їх конкурентна динаміка мають географічні відмінності та особливості, їх необхідно враховувати при диференціації цін у різних регіонах України. Ціни, що встановлюються банком за кожну операцію, необхідно порівнювати з цінами конкурентів на кожному місцевому ринку, що дозволяє визначити поточний стан банку на шкалі конкурентних цін та виявити можливість

для наближення до цінових лідерів. Крім того, великі міжрегіональні банки можуть користуватися перевагами локальних ринків окремих регіонів, що також є додатковим джерелом прибутку.

Специфікою діяльності підрозділів, які залучають депозити, є значні та постійні збитки (вони сплачують відсотки вкладникам), а підрозділів, які займаються розміщенням ресурсів, – великі прибутки. Тому виникає потреба компенсувати витрати, пов'язані з залученням депозитів. Вказане дає підстави застосовувати метод трансфертного ціноутворення при визначенні ефективності депозитної діяльності банку. Тобто, трансфертна ціна – це ціна на фінансові ресурси (в т.ч. депозити), які умовно передаються всередині банку від одного підрозділу до іншого.

Трансфертна ціна формує основний дохід центрів, які залучають ресурси від клієнтів та реалізують їх на внутрішньобанківському ринку. У той же час для підрозділів, які розміщують ресурси на зовнішньому ринку (центра розміщення), плата за придбані ресурси – одна із основних статей процентних витрат. Таким чином, внутрішньобанківський обіг грошових коштів формує операційні витрати одних підрозділів та доходи інших, що робить трансфертне ціноутворення основною частиною ефективної депозитної діяльності банку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки та рекомендації:

- 1) рівень ціни на депозитну діяльність банку визначається великою кількістю внутрішніх і зовнішніх факторів, які необхідно враховувати при розробці ефективної депозитної політики;
- 2) ціноутворення за методом граничних витрат дає керуючим банками цінну інформацію не тільки про процентні ставки на вклади, але й до якого моменту банк може розширяти свою депозитну базу, доки додаткові витрати зростання депозитів призведуть до зниження додаткових доходів та загального прибутку. Коли прибуток починає знижуватися, керівництво має або шукати нові джерела коштів з більш низькими граничними витратами, або здійснювати нові позички та інвестиції, які дають більші граничні доходи, або все разом [1, с.180];
- 3) для встановлення оптимальних цін на депозити необхідно враховувати еластичність ціни на депозитні операції банку та вплив на еластичність різноманітних факторів;
- 4) ціни на депозитну діяльність банку необхідно диференціювати в залежності від особливостей еластичності ціни в різних регіонах України;
- 5) необхідно реалізувати індивідуальний підхід при формуванні депозитної ставки, для чого проводити сегментацію клієнтів по групам, виділенням по певним ознакам;
- 6) для досягнення ефективності депозитної та процентної політик банку необхідно впроваджувати госпрозрахунок, для чого потрібно ввести бюджетування та трансфертне ціноутворення.

Отже, організація та реалізація процесів ціноутворення на депозити банку є запорукою створення ефективної цінової та депозитної політик банку, які в свою чергу, сприяють підвищенню ефективності банківського бізнесу.

Список використаної літератури

1. Процеси ціноутворення у фінансовій діяльності банку: [за ред. Л. В. Кузнецової]. – Одеса: Атланта, 2008. – 372 с.
2. Бюлетень НБУ [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
3. Мироненко В. Банки больше не намерены платить высокие проценты по депозитам [Електроний ресурс]: / В. Мироненко. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net>.
4. Аллен Пол Х. Реинжиниринг банка: программа выживания и успеха / Пол Х. Аллен; [пер. с англ.]. – М: Альпина Паблишер, 2002. – 264 с.
5. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: [навч. посіб.] / С. М. Козьменко, І. Ф. Шпик, І. В. Волошко. – Суми: Університетська книга, 2003. – 734 с.

Прийнято до друку 19.10.2011

КРЕДИТНІ РИЗИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ І УПРАВЛІННЯ НИМИ

У статті досліджено економічний зміст кредитних ризиків і різні підходи до їх визначення в економічній літературі. Визначено причинно-наслідковий зв'язок кредитних ризиків з іншими елементами банківської системи, фактори, що впливають на кредитний ризик. Виділено класифікаційні ознаки кредитних ризиків комерційних банків. Досліджено систему управління кредитними ризиками та висвітлено шляхи їх мінімізації у процесі діяльності.

In the article the economic content of credit risk and different approaches to their determination in the economic literature are investigated. A causal link credit risk to other elements of the banking system and factors affecting on the credit risk are determined. The classification means of the credit risks of commercial banks are highlighted. The system of the credit risk management is investigated and the ways of minimizing them in the activity are highlighted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кредитні операції банку належать до прибуткових і водночас ризикових видів діяльності банку. Розглядаючи кредитний ризик у контексті банківської діяльності, слід відмітити, що підвищений рівень ризикованості кредитних операцій є причиною не тільки погіршення ліквідності банку і зменшення прибутку, а й невиконання банком своїх зобов'язань перед клієнтами, втрати кошти клієнтів, порушення системи безготівкових розрахунків, наслідком чого може бути втрата репутації банку, банкрутство. Виходячи з цього, однією з важливих проблем, з якими стикаються банки, є кредитний ризик. Детальну класифікацію банківських ризиків розглянуто у поглядах О. Л. Ковальова, В. П. Ходаківської. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору детермінував В.В. Рисін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанню управління кредитними ризиками та вивченню шляхів їх мінімізації завжди приділялася велика увага. Значний внесок у дослідження даної проблеми зробили такі науковці: В. М. Геєць, В. І. Міщенко, Д. В. Полозенко, І. А. Нідзельська. Детальну класифікацію банківських ризиків розглянуто у працях О. Л. Ковальова, В. П. Ходаківської. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору детермінував В. В. Рисін.

Виділення невирішеної раніше частин загальної проблеми. Невирішеною частиною у дослідженні кредитних ризиків комерційних банків є відсутність єдиного підходу до тлумачення поняття «кредитного ризику», недостатнє теоретичне і методичне обґрунтування шляхів їх мінімізації.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення підходів до визначення поняття «кредитного ризику», дослідження основних шляхів мінімізації та визначення напрямів управління кредитним ризиком для послаблення їх негативного впливу на діяльність комерційних банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі відсутній єдиний підхід до економічного поняття «кредитний ризик». Більшість авторів пов'язують кредитний ризик з можливими збитками по кредитній операції:

- кредитний ризик – ризик невиконання зобов'язань однією стороною за договором і виникнення, у зв'язку з цим в іншої сторони фінансових збитків;
- кредитний ризик – це ризик втрат, пов'язаних з погіршенням стану дебітора, контрагента по угоді, емітента цінних паперів;

– кредитний ризик або ризик непогашення – це ймовірність неповернення взятої позичальником позички [1, с.63].

З наведених вище висловлювань можемо сказати, що кредитний ризик – це ймовірність банком часткової або повної втрати суми кредиту та процентів за користування кредитом або отримання доходу на вкладений капітал внаслідок впливу чинників зовнішнього та внутрішнього походження.

Кредитний ризик перебуває в причинно-наслідковій залежності з іншими елементами банківської системи, підпорядкований закономірностям і динаміці її розвитку і сприйнятливий до впливу всіх груп факторів, що впливають на систему банківських ризиків у цілому і на кредитний ризик зокрема [2].

Умови, події, що обумовлюють відхилення в поведженні відкритої ризикової позиції (окрема кредитна угода, стан кредитного портфеля) від очікуваних значень потрібно розуміти таке поняття, як фактор кредитного ризику. Фактори, що впливають на кредитний ризик, носять контрольований і неконтрольований характер.

Контрольованими факторами є ті, що залежать від рішень управлінського впливу з боку банку. До неконтрольованих, як правило, зовнішніх факторів належить уся сукупність зовнішніх ризиків системи банківських ризиків, обумовлена об'єктивним проявом випадковості як форми необхідності. Зовнішні фактори відбуваються з причин, які не залежать від діяльності персоналу кредитного підрозділу банку. Внутрішні фактори навпаки відбуваються з причин, що зумовлені прорахунками персоналу, допущеними в процесі оформлення кредитного договору, помилками при оцінці благонадійності клієнта, порушеннями посадових інструкцій і помилками, закладеними в самих правилах кредитування (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики джерел кредитного ризику

Найменування ризику	Характеристика джерел
I. Ризик, пов'язаний із позичальником, гарантом, страховиком 1. Об'єктивний (фінансових можливостей) 2. Суб'єктивний (репутації) 3. Юридичний	1. Нездатність позичальника (гаранта, страховика) виконати свого зобов'язання за рахунок поточних грошових надходжень чи від продажу активів. 2. Репутація позичальника (гаранта, страховика) в діловому світі, його відповідальність і готовність виконати взяті зобов'язання. 3. Недоліки в складанні і оформленні кредитного договору, гарантійного листа, договору страхування.
II. Ризик, пов'язаний із предметом застави 1. Ліквідності 2. Кон'юнктурний 3. Загибелі 4. Юридичний	1. Неможливість реалізації предмета застави. 2. Можливе знецінення предмета застави за період дії кредитної угоди. 3. Загибель предмета застави. 4. Недоліки в складанні і оформленні договору застави.
III. Системний ризик	Зміни в економічній системі, які можуть здійснити вплив на фінансовий стан позичальника (наприклад, зміна податкового законодавства).
IV. Форс-мажорний ризик	Землетруси, повені, катастрофи, смерчі, страйки, військові дії.

Крім того, в теорії кредитного ризику науковці виділяють такі його види [2, с.83; 3, с.102–108]:

- кредитний ризик за конкретною угодою – ймовірність понесення банком збитків від невиконання позичальником конкретної угоди;
- кредитний ризик за всім портфелем – це середньозважена величина ризиків за всіма угодами кредитного портфеля, де вагами виступають питомі ваги сум угод у загальній сумі кредитного портфеля.

Кредитний ризик є основним об'єктом управління для банків. При цьому всі види кредитного ризику мають окремий механізм управління. Система управління кредитним ризиком включає об'єкт, суб'єкти, інструменти та підсистеми забезпечення.

Основні етапи управління кредитним ризиком за конкретною угодою [4, с.128]:

- 1) ідентифікація факторів кредитного ризику: визначення потенційних причин невиконання позичальником зобов'язань за кредитною угодою;
- 2) кількісна оцінка кредитного ризику: визначення кредитного рейтингу позичальника як показника, що характеризує імовірність невиконання зобов'язань за кредитною угодою; визначення масштабів втрат банку при невиконанні позичальником зобов'язань;
- 3) вибір варіанта стратегії управління ризиком: врахування результатів кількісної оцінки рівня кредитного ризику конкретного позичальника;
- 4) вибір способу мінімізації кредитного ризику: підвищення рівня поінформованості банку про готовність; позичальника виконувати умови кредитної угоди, фінансові можливості позичальника, стан забезпечення; поетапне кредитування; встановлення відносин стійкого партнерства між банком-кредитором і підприємством-позичальником; підвищення ступеня готовності позичальника; підвищення ступеня фінансових можливостей позичальника;
- 5) контроль зміни рівня кредитного ризику: постійний моніторинг діяльності позичальника для оперативного врахування зміни рівня кредитного ризику.

Методи управління ризиком кредитного портфеля банку [5, с.206]:

- 1) диверсифікація;
- 2) лімітування;
- 3) створення резервів для відшкодування втрат за кредитними операціями комерційних банків.

При здійсненні кредитування банк неодмінно передбачає шляхи мінімізації кредитних ризиків. Він може діяти кількома способами: прийняти кредитний ризик (це має бути узгоджене із кредитною політикою банку, із вирішенням проблеми ризик – дохідність) або мінімізувати його. При цьому відмова від ризикового кредиту зводить ризик для банку до нуля, але тоді останній втрачає доходи по цій операції, що також не дуже вигідно при регулярному застосуванні. Для мінімізації кредитного ризику банк може здійснювати багато різних заходів (що спричиняють різні зміни) поєднувати їх, забезпечуючи найоптимальніший вплив на ризик. Тому доцільним буде більш детальний розгляд всіх способів мінімізації кредитного ризику.

Внутрішні способи мінімізації кредитного ризику досить різноманітні і стосуються в основному внутрішньобанківського кредитного менеджменту. Основними серед них є: оцінка кредитоспроможності позичальника, лімітування, нормування, диверсифікація, створення резервів.

Лімітування або встановлення ліміту, тобто верхньої межі обсягів коштів, які надаються у позику одному клієнту.

Нормування кредитів має дві форми. Перша застосовується тоді, коли банк відмовляється надати позику позичальнику на будь-яку суму, навіть за умови, що позичальник погоджується платити вищу процентну ставку. Друга має місце тоді, коли банк готовий надати позику, але обмежує її розмір до суми, яка менша за ту, що хотів би отримати позичальник.

Диверсифікація – це спосіб мінімізації кредитного ризику на рівні загального портфелю банківських позик. В основі такого управління може лежати розпорошення виданих банком кредитів, згрупованих за певними якісними критеріями – величини, строків, наявності забезпечення, виду позичальників, їх галузевої належності, форми власності, фінансового стану та низки інших, що загалом дозволяє банку знизити ризик можливих втрат, пов'язаних із кредитною операцією. Диверсифікація позикового портфеля є найбільш простим і дешевим методом хеджування ризику неплатежу по позиці.

Основними способами, що застосовуються для забезпечення достатньої диверсифікації позичкового портфеля, є такі [2, с.83]:

- 1) диверсифікація позичальників може здійснюватися через пряме встановлення лімітів для всіх позичальників даної групи (наприклад, для населення по споживчих позиках) в абсолютній сумі або по сукупній питомій вазі в позиковому портфелі банку;
- 2) диверсифікація забезпечення, що приймається по позиках;
- 3) застосування різних видів процентних ставок і способів нарахування і сплати процентів по позиках;
- 4) диверсифікація кредитного портфеля по термінах має особливе значення, оскільки процентні ставки по позиках різної терміновості схильні до різних розмірів коливань і рівень непрямих ділових ризиків позичальника, що приймаються на себе, також істотно залежить від терміну позики. Реалізація даного аспекту управління ризиком неплатежу по позиці здійснюється в руслі кредитної політики, що проводиться банком.

Створення резервів на покриття ймовірних втрат за кредитними операціями являє собою спосіб зниження ступеня ризику. Основною проблемою при створенні резерву на покриття імовірних затрат є оцінювання потенційних наслідків ризику. Для розрахунку розмірів резервів кредити класифікують за двома критеріями. За фінансовим станом позичальника; другий критерій – це характер погашення позичальником заборгованості за кредитом і процентів.

Оцінка кредитоспроможності позичальника здійснюється на другому етапі процесу кредитування. Вона передбачає здійснення якісної і кількісної оцінки позичальника з метою оцінки ступеня кредитного ризику. Завдяки оцінці кредитоспроможності здійснюється відсів кредитів, які протирічать кредитній політиці банку.

Зовнішні способи зниження ризику (передача ризику) свідчать про те, що банк передає відповідальність за кредитний ризик (повністю чи частково) комусь іншому, прагне розподілити ризик серед головних суб'єктів чи, наприклад, передати його страховій компанії.

Розподіл ризику полягає в тому, щоб, наприклад, покласти певну частку відповідальності за ризик на того співучасника кредитного проекту (у рамках банківського консорціуму), який краще, ніж інші, здатний його контролювати. Розподіл ризику може здійснюватись як за конкретною кредитною угодою, так і при більших обсягах операцій. Ризик між банками може розподілятися непропорційно, тому безпосереднім учасникам проекту рекомендується, зокрема під час проведення переговорів, проявити максимальну гнучкість стосовно того, яку частку ризику вони згодні взяти на себе.

Сутність зовнішнього страхування ризику полягає в тому, що кредитор готовий відмовитися від частини доходів, аби уникнути ризику, тобто він готовий заплатити за зниження рівня ризику до нуля. Страхування кредитних ризиків є одним із найпоширеніших способів зниження його рівня (за кордоном, на жаль, в Україні це не поширено).

Ослаблення банківської системи України через посилення негативного впливу світової фінансової кризи певною мірою сприяло переоцінці кредитних ризиків і зміні механізмів їх виявлення. Незважаючи на певне зниження темпів кредитування у 2008 році порівняно з попереднім роком, попит на позикові кошти залишився досить високим, відповідними були і темпи його задоволення.

Така динаміка вплинула на структуру банківських активів: спостерігалось зниження обсягу високоліквідних активів та спрямування їх у більш ризикові, але з вищим рівнем доходності, види діяльності, зокрема у кредитування, що також призвело до скорочення темпів приросту високоліквідних активів. Виявлена динаміка значно підвищила вразливість банків до зміни умов макроекономічного середовища, зокрема внаслідок подальшої девальвації гривні, зниження рівня кредитоспроможності позичальника і втрати об'єктами застави частини вартості, що мало місце наприкінці року. Крім того, поширення світової валютної кризи призвело до переоцінки ризиків інвесторів, що проявилось у сповільненні темпів інвестиційних надходжень.

У 2008 році істотно збільшилася частка простроченої заборгованості за кредитами в іноземній валюті як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб. Така динаміка спричинена насамперед посиленням девальваційного тренду за наявності значної частки кредитів, наданих у іноземній валюті фізичним особам, які не мають валютних надходжень і боргове навантаження яких у наслідок знецінення гривні збільшується [6, с.102–108].

Виявлення факторів ризику дає змогу узагальнити можливі негативні наслідки для банківської системи, зокрема:

- 1) подальше погіршення якості кредитних портфелів банківських установ через зростання частки прострочених і сумнівних кредитів, втрату об'єктами застави частини вартості;
- 2) зниження прибутковості діяльності банків, в тому числі через необхідність нарощення обсягів резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків та списання безнадійної заборгованості банківськими установами, що посилює ризик збиткової діяльності, особливо в умовах знецінення національної валюти для кредиторів, які проводили ризикову кредитну політику;
- 3) виникнення проблем із поверненням зовнішніх запозичень через погіршення фінансових результатів діяльності банківських установ у наслідок низької кредитної активності та їх капіталізації;
- 4) посилення загрози відтоку капіталу через припинення діяльності в Україні відділеннями банків із іноземним капіталом, власники яких не бажатимуть зазнавати втрат продовжуючи діяльність у країні з нестабільною політичною ситуацією в умовах наявного економічного спаду, та намагання власників вітчизняних банківських установ зберегти залишки активів;
- 5) уповільнення темпів кредитування через високий рівень проблемних кредитів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Посилення негативного впливу виявлених факторів ризику на стабільність банківської системи можливе внаслідок погіршення кредитоспроможності й фінансового становища клієнтів. Таким чином, негативні результати фінансової діяльності суб'єктів господарювання неодмінно позначиться на стабільності й рівні капіталізації банківської системи. Тому необхідний зважений підхід до реалізації кредитної політики з урахуванням можливих ризиків та їх наслідків.

Список використаної літератури

1. Ковальов О. Л. Класифікація банківських ризиків. Фактори, що впливають на кредитні ризики, і підходи до їх класифікації / О. Л. Ковальов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 2 – С. 63–65.
2. Маслова С. О. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / С. О. Маслова, О. А. Опалов. – К: Кондор. 2006. – 192 с.
3. Нідзельська І. А. Кредитні ризики та їх наслідки для банківської системи України в умовах поглиблення фінансової кризи / І. А. Нідзельська // Фінанси України – 2009. – № 8. – С. 102–108.
4. Слобода Л. Роль та функції кредитних ризиків у банківській діяльності. / Л. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 128–130.
5. Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / В. П. Ходаківська, О. Д. Данілов. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
6. Рисін В. В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризики державного регулювання / В. В. Рисін // Фінанси України – 2010. – № 8. – С. 102–108.

Прийнято до друку 23.11.2011

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ НА БАНКІВСЬКОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Розглянуто актуальні аспекти змін у конкурентному середовищі на банківському ринку України за останній рік. Проаналізовано стан і динаміку зміни капіталу основних гравців банківського ринку та прослідковано тенденції у зміні кредитних портфелів. Надано рекомендації щодо оцінки перспектив розвитку банківського сектору.

The actual aspects of changes in the competitive environment in the Ukrainian banking market for the last year is considered. The state and dynamics of changes in equity major players in the banking market and traces tendencies in the changes of credit portfolios are analyzed. Recommendations concerning the estimation of development perspectives of the banking sector are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток банківської системи в Україні за останні двадцять років пережив декілька етапів, що характеризувалися різним рівнем інвестиційного впливу на економіку, різною інституційною структурою та різним рівнем інтеграції у світову фінансову систему. Наразі нез'ясованою є роль банківської системи України у відновленні національної економіки на етапі виходу із фінансової кризи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками проводилися численні дослідження питань впливу банківської системи на економічне зростання, зокрема, такими зарубіжними вченими: А. Абалкіним, Дж. Боніним, С. Фрісом, Р. Левіном, а також вітчизняними: М. Д. Алексеєнком [1, с.113–117], О. І. Барановським, В. М. Гейцем [2, с.206–223], О. В. Дзюблюком, М. І. Дибою, А. М. Морозом, І. Б. Івасівим, О. О. Чуб [3, с.115–207]. Дослідження в цьому напрямку виявило певні тенденції та закономірності, що потребує уточнень у зв'язку з невідповідними змінами у глобальному та національному економічному середовищі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеною частиною у дослідженні конкурентного середовища на банківському ринку України є недостатнє обґрунтування впливу зовнішніх чинників, зокрема, посилення ролі іноземного капіталу у банківській системі на рівень конкуренції та на рівень кредитної активності банків.

Постановка завдання. Мета статті – на основі аналізу актуальної статистичної інформації надати теоретичне обґрунтування шляхів подолання банками кризової ситуації в умовах посилення рівня конкуренції на ринку банківських продуктів та послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз офіційної статистики НБУ говорить про те, що для банківської системи України криза ще не закінчена. Доходи банків, порівняно з 2009 роком, скоротилися на 4,3% і склали 136,8 млрд. грн. Витрати банків скоротилися на 17,4% і склали 149,9 млрд. грн. Від'ємний фінансовий результат по системі банків на 01.01.2011 р. склав 13,0 млрд. грн., що майже втричі менше, ніж за станом на 01.01.2010 р. (38,4 млрд. грн.) [4].

Якість кредитних портфелів продовжувала погіршуватися, що привело до зростання резервів і відобразилося в звітах про доходи та витрати зростанням збитків. Тенденції останнього кварталу трохи кращі, але це свідчить про їх невідворотність. Доходи банків, порівняно з I кварталом 2010 року, зросли на 5,5% і склали 34,4 млрд. грн. Витрати банків скоротилися на 6,6% і склали 34,6 млрд. грн. Фінансовий результат діяльності по системі банків від'ємний (– 210,8 млн. грн.) (за I квартал 2010 року – збиток 4,4 млрд. грн.) [4].

За останні 11 місяців 2010 року в рамках першої двадцятки українських банків не було зафіксовано жодної M&A угоди. Серед великих банків далекого зарубіжжя український ринок вважався непривабливим, російські гравці здебільшого вже були представлені такими знаковими брендами у фінансовому секторі, як ВТБ, ВЕБ, Ощадбанк, Альфа-банк і т.д. У грудні 2010 року було оголошено про придбання 100% акцій банку Ренесанс-Капітал (сто двадцять другий банк в ренкінгу НБУ за активами). Більше видимих угод не спостерігалось.

За оцінками автора, з 175 банків, які перебували в ренкінгу НБУ на 01.01.2011 р., близько 50 перебували в стані продажу. Мультиплікатор, який закладали продавці в ціну зазвичай не перевищував 1,5 капіталу. Покупці, які підшукували собі банк в Україні, орієнтувалися на 1,0 капітал. Основне, що дивився потенційний покупець – це кредитні ризики портфеля.

Більшість інвесторів, за оцінками автора, зайняли вичікувальну позицію – вони не прагнули здійснювати угоди, а лише прицінювалися і вивчали ринок, вичікуючи період зростання. Українська економіка відновлювалася дуже повільно. За 2010 рік ВВП України зріс на 4,2% [5]. Враховуючи обвал 2009 року, такий темп відновлення залишався дуже повільним і створив величезні ризики для інвесторів. Незважаючи на наявність підтримки МВФ, ЄБРР та Світового Банку, іноземні інвестори все ще не вірили в перспективу швидкого відновлення економіки України, тому нових помітних іноземних банків в системі за 2010 рік не з'явилося.

Автором було відібрано ТОП-20 українських банків з числа фінансових установ першої та другої групи за темпами приросту статутного капіталу (за даними НБУ). Статистика виявилася досить цікавою. Більше всіх акціонери допомогли Укрексімбанку, цій фінансовій установі держава збільшила статутний фонд на 6,4 млрд. грн. (звичайно, частина коштів, вкладених у цей банк, призначалася для фінансування НАК «Нафтогаз Україна»). На 3,3 млрд. грн. було збільшено статутний фонд Сведбанку. Шведи змушені були докапіталізувати свою «дочку» в Україну з причин значного зростання резервів за кредитними операціями у 2009 році. Нагадаємо, що 2010 рік Сведбанк почав з негативним власним капіталом, і акціонери просто зобов'язані були усунути дефіцит. На 2,2 млрд. грн. було поповнено статутний фонд банку Форум. Його основний акціонер, німецький Commerzbank, належав до групи найбільших банків Євросоюзу і, незважаючи на труднощі 2008-2009 років, регулярно здійснював докапіталізацію своєї «дочки» в Україну. На 1,5 млрд. грн. було збільшено статутний капітал Дочірнього банку Ощадбанку РФ. Також серед банків потрапили до ТОП-20 Альфа-банк, Кредитпромбанк, Кредобанк та інші банки з участю іноземного капіталу (табл. 1).

У цілому, 20 банків за 2010 рік наростили статутний капітал на 24,5 млрд. грн., причому приблизно половина цієї суми надійшла з-за кордону. Іноземці дуже активно гасили збитки своїх дочірніх банків в Україні, тобто на практиці ми могли спостерігати те, як реалізується рівень зовнішньої підтримки. Теза «іноземні банки більш надійні» виглядав цілком виправданим. Залишається лише шкодувати, що більша частина з 24,5 млрд. грн., що надійшли до статутних фондів банків, не пішла на кредитування реального сектора, а виступала реальною компенсацією збитків минулих періодів.

Таблиця 1

ТОП-20 українських банків за темпами приросту статутного капіталу у 2010 році

№ з/п	Назва банку	1.01.2010 р.	1.01.2011 р.	Темпи приросту, %	Сума, тис. грн.
1	2	3	4	5	6
1	ДОЧІРНІЙ БАНК СБЕРБАНКУ РОСІЇ	839929	2310229	175,05%	1470300
2	СВЕДБАНК	2159100	5440928	152,00%	3281828
3	ФОРУМ	2259581	4434619	96,26%	2175038
4	ІНДЕКС-БАНК	550000	1050000	90,91%	500000
5	ВТБ БАНК	2928784	5415784	84,92%	2487000
6	УКРЕКСІМБАНК	10003513	1,6E+07	63,88%	6389997

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
7	УКРГАЗБАНК	3800000	5700000	50,00%	1900000
8	УКРСИББАНК	5280000	7511665	42,27%	2231665
9	КРЕДИТПРОМБАНК	1350000	1838335	36,17%	488335
10	ВІЕЙБІ БАНК	542638	698619	28,74%	155981
11	АЛЬФА-БАНК	2976565	3715997	24,84%	739432
12	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	2419935	3002775	24,08%	582840
13	КРЕДОБАНК	1550969	1918969	23,73%	368000
14	ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА	1550000	1850000	19,35%	300000
15	ХРЕЩАТИК	617760	728861	17,98%	111101
16	ПРИВАТБАНК	7810866	8860202	13,43%	1049336
17	ІМЕКСБАНК	795000	890000	11,95%	95000
18	УНІВЕРСАЛБАНК	1037712	1141712	10,02%	104000
19	ПІВДЕННИЙ	866377	918101	5,97%	51724
20	БРОКБІЗНЕСБАНК	1965600	1981800	0,82%	16200
	Загалом:	51304329	75802106	47,75 %	24497777

Надлишкова ліквідність банківської системи залишалася великою проблемою. Якщо на початок 2010 року, за оцінками автора, загальний обсяг ліквідних активів в українських банках становив 103 млрд. грн., то вже на 01.01.2011 р. обсяг активів виріс до 131 млрд. грн., на 01.04.2011 р. – до 142 млрд. грн. Фінансові інститути продовжували накопичувати ліквідність. Цей тренд не змогло перебити зниження ставок на ринку ОВДП і на міжбанку. Виходило, що ліквідність накопичувалася і змінювала фактичну структуру дохідних активів, знижуючи частку тих активів, які дійсно могли приносити дохід на користь низькодохідних. За спостереженнями автора, в банках першої та другої групи через таких кардинальних змін і зниження ставок чистий процентний дохід упав майже до нуля. У якійсь мірі це підвищувало ризики банківської системи і знижувало рентабельність банків, але таких втрат було ще недостатньо, щоб змусити банки активніше кредитувати реальний сектор.

Тепер, власне, про кредитну активність. Кредитний портфель українських банків демонстрував інші тенденції. На 01.01.2010 р. кредитний портфель банків становив 726,3 млрд. грн., а на 01.01.2011 р. він зріс лише до 750,5 млрд. грн. (на 3,33%). Слід враховувати, що ця статистика включала дані про кредитні портфелі банків, які фактично залишалися проблемними, тобто їхні кредитні портфелі були заморожені. Іншими словами, 2011 рік практично не привів до приросту кредитних ресурсів у загальному портфелі банків. Банки фактично підтримували ту кредитну позицію, яка в них була на початок року. Частково це пояснює незначний темп приросту ВВП за 2010 рік, фактично нічим було фінансувати приріст. Для автора очевидно, що саме консервативна політика банків, страх їх ТОП-менеджменту перед акумулюванням нових проблемних активів робив неможливим подальше зростання кредитних портфелів.

У підсумку потрапляємо у замкнене коло: економіка не зростає, оскільки немає фондування, а банки не забезпечують фондування, оскільки економіка відновлюється дуже повільно і тому кредитні ризики позичальників занадто великі. Розрубати це коло може тільки потік іноземних інвестицій з-за кордону, проте іноземці зі зрозумілих причин не поспішають в Україні. У першому кварталі 2011 року бачимо продовження зниження процентних ставок за кредитами і поступове зростання активності банків на кредитному ринку. Але поки що таку тенденцію блокують банки, які активно зменшують свої кредитні портфелі. Причина такої тенденції у кожного банку своя: хтось не видає нових кредитів, хтось списує або продає активно проблемну заборгованість колекторам.

За офіційною статистикою НБУ можна лише констатувати факт зниження обсягів кредитування. Відповідно до статистики НБУ, більше всіх зменшив свій кредитний портфель ОТП банк: за 2010 рік його кредитний портфель схуд приблизно на 26%. В Універсалбанку кредитний портфель зменшився майже на 25%, у банку Форум – на 16,95% і т. ін. (табл. 2).

Таблиця 2

ТОП-15 українських банків за темпами зниження кредитного портфеля за 2010 рік

№ з/п	Назва банку	1.01.2010 р.	1.01.2011 р.	Зниження, тис. грн.	Темп приросту, %
1	ОТП БАНК	29056316	21479927	-7576389	-26,07%
2	УНІВЕРСАЛБАНК	6988800	5252705	-1736095	-24,84%
3	РОДОВІД БАНК	5355495	4445242	-910253	-17,00%
4	БАНК «ФОРУМ»	16999757	14117986	-2881771	-16,95%
5	КРЕДОБАНК	4840783	4101731	-739052	-15,27%
6	СВЕДБАНК	18127312	15434801	-2692511	-14,85%
7	УНІКРЕДИТБАНК	7992822	6824090	-1168732	-14,62%
8	УКРСИББАНК	45275528	38699290	-6576238	-14,52%
9	ДОНГОРБАНК	4971217	4274371	-696846	-14,02%
10	ПРАВЕКС-БАНК	5695215	5045896	-649319	-11,40%
11	ЕРСТЕБАНК	6066840	5383411	-683429	-11,26%
12	ВІЕЙБІ БАНК	6157958	5472500	-685458	-11,13%
13	РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	48724527	43853742	-4870785	-10,00%
14	АЛЬФА-БАНК	25314435	22907595	-2406840	-9,51%
15	УКРСОЦБАНК	40556670	37473835	-3082835	-7,60%
	Всього	272123675	234767122	-37356553	-13,73%

Всі зазначені банки можна віднести до категорії надійних, і факт зниження обсягів кредитного портфеля в них вказував лише на зміну орієнтирів у політиці управління активами. За спостереженням автора, більшість з цих банків йшли в ліквідність. А такі банки, як Форум або ОТП, навряд чи самостійно приймали рішення, а керувалися вказівками від материнських структур, які могли зі своїх міркувань регулювати ліквідність або встановлювати кредитні країнові стелі. Кредитна політика всередині європейських фінансових холдингів залишається непрозорою, вони дуже рідко коментують свої дії на кредитному ринку. Але очевидно, що у 2011 році НБУ доведеться дуже постаратися, щоб кредитний ринок України нарешті сподобався угорському ОТР, німецькому Commerzbank або французькому BNP Paribas. Схоже, що НБУ нічого не залишиться, як у 2011 році провести лібералізацію валютного законодавства, особливо в розрізі видачі валютних кредитів, і знову український бізнес і населення зіткнеться з валютними ризиками.

Висновки і перспективи подальших розробок. Можна зробити висновки, що у цілому, як і українська економіка, банківський сектор країни повільно відновлюється. Падіння ставок посилює надію, що надлишкова ліквідність через пару місяців стане джерелом для видачі нових кредитів, а банки будуть себе краще відчувати на тлі зростаючого економічного зростання в ЄС та США. Треба пам'ятати, що українська економіка залишається дуже невеликою і залежною від ситуації в ЄС та Росії. За час кризи 2008-2010 років Україну не покинув жоден іноземний банк. Іноземці продовжують підтримувати свої дочірні банки в Україні і, як і раніше, виступають стабілізуючим чинником у системі. Можливо, новий етап відновлення почнеться саме з припливу ресурсів в банки з іноземним капіталом, і проблема надлишку ліквідності на тлі слабкої кредитної активності вирішиться сама собою.

Список використаної літератури

1. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики / М. Д. Алексеенко // Київський національний економічний ун-т. – К: КНЕУ, 2002. – 276 с.
2. Проблемы экономики переходного общества: сб. науч. труд. уч. России и Украины / В. М. Геец (отв. ред.), Д. С. Львов (отв. ред.). – Запорожье: ГУ «ЗИГМУ», 2004. – 386 с.
3. Чуб О. О. Банки в глобальній економіці: [монографія] / О. О. Чуб // ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2009. – 340 с.
4. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
5. Про соціально-економічне становище України за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Прийнято до друку 23.11.2011

ВПЛИВ МОНЕТАРНОГО КАНАЛУ БАЛАНСУ ПОЗИЧАЛЬНИКА НА РЕАЛЬНИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ

Автором розглянуто проблематику дослідження впливу трансмісійного каналу балансу позичальника на реальний сектор економіки України. Здійснено перевірку гіпотез фінансового акселератора для України та гіпотези прогностичного характеру спреда між ставками по фінансовим активам та ставками за кредитами в Україні.

The overview of research issues of the influence transmission channel balance of the borrower on the real economy of Ukraine is conducted in the article by the author. There is tested the hypothesis of the financial accelerator for Ukraine and the hypothesis prediction spread between rates on financial assets and rates on Ukrainian loans.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Періоди економічного зростання та фінансової кризи викликають необхідність вивчення взаємозв'язків між фінансовим та реальним секторами економіки, визначення їхнього впливу один на одного та пошуку індикаторів майбутньої фінансової кризи. Сучасна економічна наука розглядає канал зміни структури балансів позичальників як один із трьох трансмісійних каналів між фінансовим та реальними секторами економіки. Діяльність цього каналу тісно пов'язана з таким явищем як фінансовий акселератор, завдяки чому відбувається спочатку різке зростання реального сектору економіки, а потім його спад. Вивчення механізму функціонування трансмісійного каналу балансу позичальника призвело до виявлення прогностичного характеру спреда між вартістю облігацій звичайних підприємств та підприємств рейтингу AAA або державних облігацій при прогнозуванні майбутньої фінансової кризи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Потрібно відзначити наукові розробки Робочої групи Базельського комітету з банківського нагляду, зокрема роботи Б. Бернанке, М. Гертлера, С. Гілкріста, які проводили дослідження механізму функціонування каналу змін структури балансів позичальників та описали механізм функціонування фінансового акселератора. М. Ашока, М. П. Тейлор та К. Ваглін розглядали вплив зовнішньої складової на механізм фінансового акселератора у деяких країнах та встановлювали зв'язок між спредом ставок по облігаціям підприємств та зниженням фінансової активності. С. Гілкріст, В. Янков та Е. Закрачек вивчали зв'язок між вартістю боргів підприємств та економічною активністю реального сектора економіки.

В Україні даною проблематикою займалися В. І. Міщенко, Р. С. Лисенко, які вивчали механізми роботи монетарних трансмісійних каналів та вплив інструментів монетарної політики на реальний сектор економіки. А. В. Сомик вивчав особливості дії каналу цін активів трансмісійного механізму грошово-кредитної політики України в період фінансової кризи. В свою чергу С. В. Кульпинський проводив дослідження запізнювання впливу спреду процентних ставок на економічну динаміку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В рамках досліджень впливу трансмісійного каналу балансу позичальника на реальний сектор економіки України щодо правильності гіпотези зовнішнього каналу фінансового акселератора для вітчизняної економіки та гіпотези М. Ашока і М. П. Тейлора про прогностичний характер спреду фінансових активів наукові розробки не здійснювалися.

Постановка завдання. Метою статті є перевірка гіпотези впливу зовнішнього трансмісійного каналу балансу позичальника на реальний сектор економіки України та

гіпотези М. Ашока і М. П. Тейлора відносно того, що високий рівень спреду вартості фінансових активів є провісником зниження економічної активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робоча група Базельського комітету з банківського нагляду виділяє три трансмісійних канали, що передають шоки від фінансового до реального сектору економіки: канал змін структури балансів позичальників, канал змін структури балансів банків і канал ліквідності [1].

Б. Бернанке, М. Гертлер і С. Гілкріст запропонували два механізми функціонування каналу зміни структури балансів позичальників. По-перше, це – взаємозв'язок між «зовнішньою фінансовою премією», яка визначається як різниця між вартістю позикових коштів, власних коштів та величиною його власного капіталу (ліквідні активи позичальника плюс скоригована вартість неліквідних активів і мінус зобов'язання). Зменшення власного капіталу призводить до необхідності в залученні додаткових зовнішніх позикових коштів і відповідно збільшення витрат на фінансування. Інакше кажучи, чим багатший позичальник, тим більше і дешевше банки готові його кредитувати, при зменшенні багатства позичальника для нього не тільки зменшується розмір кредиту, але й збільшується його вартість.

По-друге, це – нездатність позичальників повністю і своєчасно збирати заборгованості третіх осіб, що веде до збільшення потреби в кредитуванні. Для забезпечення кредиту позичальник надає заставу. Будь-яке зниження вартості активів позичальника, використаних в якості застави, веде до необхідності або додаткової застави, або зменшення обсягу кредитування, що в свою чергу призводить до зниження обороту або зменшення виробництва, збільшення витрат і зниження цін на активи в подальшому. Таким чином, зміна в структурі балансу позичальника призводить до зниження його платоспроможності та, в свою чергу, до неповернення позикових коштів. Обидва ці самопосилюючі механізми були названі Б. Бернанке, М. Гертлером і С. Гілкрістом – фінансовий акселератор [2, с.1–15]. Однак дослідження, що були проведені цими науковцями на прикладі США, не включали зовнішню складову в модель фінансового акселератора.

У 2005 році Моді Ашока і Марк П. Тейлор у роботі «Міжнародний фінансовий акселератор: дані по Північній Америці і Європі» вивчили на прикладі 4 країн (США, Канада, Німеччина і Франція) вплив зовнішньої складової на стан фінансового акселератора за період з 1973 по 2001 рік. У результаті було виявлено вплив кредитів домогосподарств на динаміку реального ВВП, а також наявність спільного міжнародного тренда [3, с.373–402].

У 2007 році Карстен Валгрін у своїй роботі «Глобальний фінансовий акселератор і роль рейтингових агентств» розглянув роботу фінансового акселератора в умовах глобальної фінансової системи на прикладі Ісландії та Латвії, які, маючи відкриту фінансову систему, опинилися в залежності від міжнародного фінансового акселератора. На ВВП цих країн значно вплинули зовнішні запозичення, таким чином вони виявилися не готові до значної кредитної експансії з боку світових фінансових ринків [4, с.17]. Україна в період з 2004 по 2008 рік також піддалася кредитній експансії, як Ісландія та Латвія. Це підтверджують наведені на рис. 1 дані щодо порівняння динаміки зміни ВВП, іноземних кредитів та рахунка поточних операцій України за період з 1998 по 2010 роки. Як видно з наведених даних, саме за 2004 рік спостерігається різке прискорення динаміки ВВП, що співпадає з різким зростанням від'ємного сальдо рахунку поточних операцій України, яке компенсувалося кредитними операціями. З даних, наведених на рис. 1, видна дуже тісна кореляція між зростанням ВВП та ростом зовнішніх запозичень у період за 2003–2007 роки. На жаль, відсутні дані щодо зміни вартості активів у цей період, які були прийняті у заставу задля забезпечення цього обсягу іноземних кредитів, але за даними МВФ саме з 2004 року відбувається значне зростання цін на нерухомість в Україні та продовжується воно до 2008 року, тобто до початку фінансової кризи в Україні, що співпадає з динамікою обсягів зовнішнього кредитування [5, с.6].

У процесі вивчення механізму функціонування трансмісійного каналу балансу позичальника були проведені дослідження кореляції між зміною вартості активів підприємств та домогосподарств і економічної активності. Так, у 2003 році Моді Ашока і Марк П. Тейлор у роботі «Високий рівень спреду як провісник зниження економічної активності:

дані по США» провели аналіз між додаткової премією, яка виникає як різниця між рівнем ставок по облігаціях звичайних підприємств і підприємств рейтингу AAA або державним облігаціям і рівнем економічної активності в 60-ті, 70-ті, 80-ті та 90-ті роки. У результаті дослідження було виявлено закономірність у вигляді збільшення різниці у вартості облігацій звичайних підприємств на вторинному ринку і вартості підприємств рейтингу AAA або державних облігацій як передвісника прийдешньої економічної кризи [3, с.373–402]. Однак зазначена і подібні наукові роботи мали тільки один фактор-індикатор майбутньої кризи – кредитний спред, варіюючи різні його види за термінами обігу і ступенем надійності, не розглядаючи інших факторів, що впливають на розглянуті емпіричні величини.

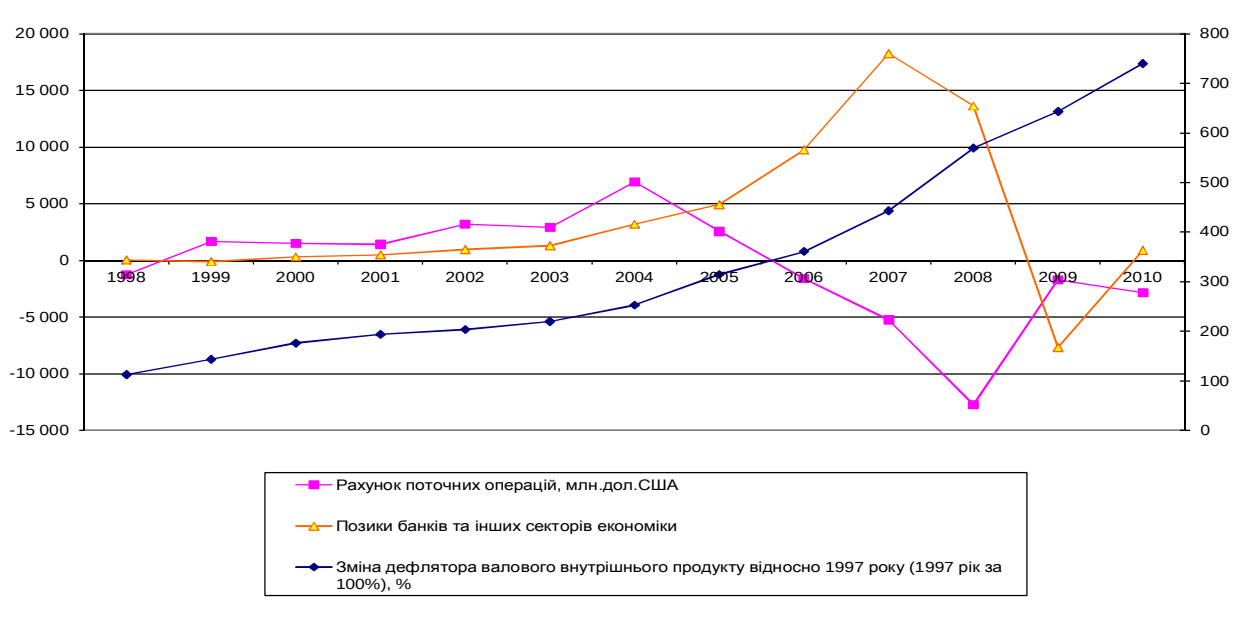


Рис.1. Динаміка зміни ВВП, іноземних кредитів та рахунка поточних операцій України за період з 1998 по 2010 рік

У 2009 році Симон Гілкріст, Володимир Янков, Егон Закрачек у роботі «Шоки кредитних ринків і економічні коливання: дані ринку корпоративних зобов'язань і ринку акцій», відзначаючи ігнорування іншими дослідниками впливу вартості інших фінансових активів на діяльність реального сектору економіки, провели дослідження кореляції спреду між вартістю несек'юритизованих боргів майже 900 американських корпорацій за період 1990-2008 рр. та державних цінних паперів з діяльністю реального сектора економіки [6, с.50].

У результаті дослідження зроблено висновок щодо наявності більш тісного взаємозв'язку ринку боргових зобов'язань з активністю в економіці, що дало змогу надати два пояснення. По-перше, основними споживачами ринку боргових паперів є фінансові посередники (банки, страхові компанії та т.д.), тому збільшення виплат по облігаціях є збільшенням премії за ризик утримання даних паперів у активах цих фінансових установ. По-друге, компанії, що випускають боргові зобов'язання, безпосередньо залежать від банківського кредитування. Відповідно скорочення банківського кредитування призводить до зниження здатності компанії обслуговувати свої борги і до зростання виплат за цими борговими зобов'язаннями [6, с.50]. У 2009 році С. В. Кульпинський у статті «Крива прибутковості процентних ставок банків України як показник очікуваної економічної динаміки» провів аналіз динаміки процентних ставок банків України за кредитами 3 місяці, 6 місяців і 11 місяців за період з січня 2005 по вересень 2008 року та дослідив їхню кореляцію з ВВП. У результаті було виявлено, що зростання спреду кривої прибутковості на 1 процентний пункт веде до 16% зростання номінального значення річного ВВП (кумулятивного) з лагом в три місяці. Відповідно, скорочення спреду і навіть його від'ємне значення веде до номінального скорочення ВВП [7, с.58–63].

Через відсутність достовірних даних щодо динаміки вартості фінансових активів підприємств України автором розглянуто спред між ставками по депозитах, як фінансових

активів підприємств з мінімальним рівнем прибутковості, та ставок за кредитами депозитних установ України. На рис. 2 наведено динаміку спреду між ставками по депозитах і по кредитах за період з березня 2006 по квітень 2011 року, що розрахована як різниця середнього геометричного інтегральних ставок за кредитами і депозитами за даними банківської статистики України.



Рис. 2. Динаміка спреда між ставками по депозитам та по кредитам за період з березня 2006 по квітень 2011 року

Дані, які наведені на рис. 2, свідчать, що динаміка спреда не носить прогностичного характеру, тобто зростання дійсно відбулося, але воно майже одночасно співпало з початком активної фази фінансової кризи в Україні у вересні 2008 року.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведені дослідження надали змогу, з одного боку, встановити правильність гіпотези фінансового акселератора для економіки України та виявити його іноземне походження. З другого боку, отримані висновки не підтвердили гіпотезу щодо прогностичного характеру спреда між депозитними та кредитними ставками (на основі гіпотези М. Ашока і М. П. Тейлора). Для більш точного виявлення існуючої кореляції та часових лагів необхідно провести дослідження з використанням векторних авторегресій та розглянути застосування інших фінансових активів у якості прогнозних даних.

Список використаної літератури

1. Transmission channels between the financial and real sectors: a critical survey of the literature [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.bis.org/publ/bcbs_wp18.pdf.
2. Bernanke B. S. The financial accelerator and the flight to quality / B. S. Bernanke, M. Gertler, S. Gilchrist // Review of Economics and Statistics. – 1996. – Vol. 78. – No 1. – P. 1–15.
3. Mody A. The high yield spread as a predictor of real economic activity: evidence of a financial accelerator for the United States / A. Mody, M. P. Taylor // International Monetary Fund Staff Papers. – 2003. – Vol. 50. – P. 373–402.
4. The Global Financial Accelerator and the role of International Credit Agencies: materials of Carsten Valgreen International Conference of Commercial Bank Economists (Madrid, July 2007). – Madrid, 2007. – P. 17.
5. Stepanyan V. House Price Determinants in Selected Countries of the Former Soviet Union / V. Stepanyan, T. Poghosyan, A. Bibolov // IMF Working paper. – 2010. – WP/10/104. – P. 6.
6. Gilchrist S. Credit Market Shocks and Economic Fluctuations: Evidence from Corporate Bond and Stock Markets / S. Gilchrist, V. Yankov, E. Zakrajsek // NBER Working Paper. – 2009. – No 14863 (April). – P. 50.
7. Кульпинский С. В. Кривая доходности процентных ставок банков Украины как показатель ожидаемой экономической динамики / С. В. Кульпинский // БизнесИнформ. – 2009. – № 7. – С. 58–63.

Прийнято до друку 06.07.2011

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ БАЗЕЛЬСЬКОГО КОМІТЕТУ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ

Система гарантування депозитних вкладів потребує вдосконалення, особливо з урахуванням наслідків світової фінансової кризи. Розроблені світовим співтовариством Ключові принципи ефективних систем страхування депозитів будуть корисними при вдосконаленні в Україні комплексної системи захисту заощаджень. Розглянуто більш детально сутність цих Ключових принципів.

The Deposit Guarantee Schemes needs to improve, particularly with taking into account the consequences of the global financial crisis. Core principles for effective deposit insurance systems, developed by the international community, will be useful in process of improving complex system in Ukraine to protect savings. The essence of Core principles is investigated in details.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми страхування та гарантування депозитних вкладів в умовах світової фінансової кризи стали одним із найважливіших питань забезпечення і підтримки фінансової стабільності фінансових систем різних країн. В Україні система страхування депозитних вкладів населення побудована і функціонує лише для вкладників банківських установ. Це – Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, створений ще у 1998 році, який успішно справляється з виплатами вкладникам банків, збанкрутілих під час банківської кризи. Однак криза виявила цілий ряд недоліків у організації діяльності Фонду гарантування вкладів, тому автор вважає за доцільне розглянути існуючі у світовій практиці заходи вдосконалення діяльності системи гарантування вкладів та запропонувати їх до впровадження в фінансову систему України. Система страхування чи гарантування вкладів дозволяє уникнути болючого для банківської системи явища – раптового і масового вилучення вкладів у випадку негативної економічної кон'юнктури чи банкрутства, зберегти довіру приватних вкладників до комерційних банків, оскільки в певній сумі розміщені ними в банку депозити будуть відшкодовані.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням даної проблеми займалися такі вітчизняні вчені, як: М. Олексієнко, В. Марцин, З. Васильченко, Н. Бицька, О. Василишин, А. Вожжов, О. Васюренко, О. Гринько, О. Іщенко, Т. Мазур, Р. Набок, О. Мороз, О. Дзюблюк, В. Огієнко, Т. Раєвська, М. Савлук, В. Хохлова, К. Черкашина та інші, а також видатні зарубіжні вчені: І. Ларіонова, А. Маршал, П. Семюельсон, А. Сміт, П. Роуз, В. Усоскін, М. Ямпольський та інші. Проте питання системного вирішення проблеми підвищення ефективності та результативності системи страхування вкладень приватних осіб у сучасних кризових умовах не знайшло відображення у наукових працях.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, призначений для виплат вкладникам банківських установ за умов стабільної діяльності, не може покривати наслідки банківської кризи [1]. Фінансування Фонду гарантування відбувається, в основному, за рахунок періодичних внесків банків, тому фінансові можливості Фонду явно обмежені [2]. Що стосується інших фінансових установ, таких як кредитні спілки, страхові компанії та недержавні пенсійні фонди, які також залучають грошові кошти громадян, то система гарантування таких вкладень в Україні практично відсутня [3, с.151–153]. Слід зауважити також, що населення було недостатньо інформовано про наявність існуючої системи захисту їх вкладень у банках та про відсутність її у небанківських фінансових установах і дізнається про це лише у випадку банкрутства фінансової установи [4, с.20–25]. Питання створення комплексної системи гарантування

заощаджень населення піднімають лише поодинокі дослідники. Проблеми подальшого розвитку і підвищення ефективності системи гарантування вкладень у вітчизняній науковій літературі майже не досліджувалося.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наукових розробок світової фінансової спільноти та впровадження їх рекомендацій в практику гарантування збереження організованих грошових вкладень громадян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза показала, що питання збереження довіри населення до фінансової і, особливо банківської системи, стає одним із найважливіших завдань у державі. Відновлення платоспроможності фінансових інститутів є можливим при фінансовій підтримці держави, а на відновлення довіри громадян країни до цих інститутів потрібні значні зусилля і роки. Тому світова фінансова спільнота у квітні 2008 року, тобто на початку кризи провела засідання Форуму фінансової стабільності. У доповіді Форуму фінансової стабільності про підвищення стійкості ринків та інституційної інфраструктури зазначається, що події, які відбуваються в ході нинішньої фінансової кризи, є підтвердженням важливості наявності ефективних механізмів виплати відшкодування власникам депозитів. Підкреслюється також необхідність узгодження владними органами набору міжнародно-визнаних принципів для побудови ефективних систем страхування депозитів [5].

Для розробки пропозицій Форуму фінансової стабільності у липні 2008 року Базельський комітет по банківському нагляду (BCBS) і Міжнародна асоціація страховиків депозитів (IADI) прийняли рішення щодо співробітництва в галузі розробки узгоджених на міжнародному рівні основоположних принципів з використанням підготовлених IADI Ключових принципів, які будуть служити основою для ефективних систем страхування депозитів. Одночасно було сформовано спільну робочу групу для підготовки основоположних принципів, які мали бути представлені BCBS та IADI для узгодження і затвердження. В указану спільну робочу групу увійшли представники Групи по регулюванню неспроможності транскордонних банків BCBS і Групи по розробці керівництва IADI. Результатом діяльності указаної спільної групи стали розроблені основні принципи для систем страхування депозитів.

Основна ідея цих принципів полягає в тому, що у політиків і законодавців всіх країн є можливість вибору способів для забезпечення захисту вкладників і сприяння підтримки стабільності фінансової системи. Страхування депозитів стало найбільш бажаним способом у порівнянні з іншими альтернативними методами. Система страхування депозитів робить ясними і зрозумілими зобов'язання влади (або, якщо система приватна, то її членів) перед вкладниками, обмежує можливість прийняття волонтаристських рішень, може сприяти підвищенню довіри суспільства, допомагає скоротити витрати, які пов'язані з регулюванням неспроможності банків. Ця система може забезпечити наявність в країні упорядкованого процесу роботи з проблемними та збанкрутілими банками, а також механізму фінансування самими банками витрат по ліквідації окремих банківських інститутів. Створення або реформування системи страхування депозитів може бути більш успішним, якщо банківська система країни здорова, а інституціональне середовище адекватне. Щоб користуватися довірою суспільства і уникнути провокування безвідповідальності («моральної шкоди»), потрібно, щоб система страхування депозитів була частиною належним чином організованої системи фінансової безпеки країни, правильно сконструйованою і сформованою.

Система фінансової безпеки зазвичай поєднує пруденційне регулювання, нагляд кредитора останньої інстанції та страхування депозитів. Розподіл повноважень і відповідальності між учасниками системи фінансової безпеки визначається вибором цілей і засобів реалізації державної політики, а також індивідуальними особливостями і обставинами окремої країни. Система страхування депозитів не призначена для того, щоб самостійно справлятися з розоренням системно значущих банків або «системною кризою». У таких випадках всі учасники системи фінансової безпеки повинні ефективно працювати в тісній взаємодії один з одним. Крім того, витрати по врегулюванню системних руйнувань

банків не повинні повністю лягати на системи страхування депозитів, а покриватися за рахунок інших джерел, таких як кошти держави.

Розроблені принципи можуть бути адаптовані до широкого кола обставин, структур і ситуацій, властивих конкретній країні. Вони призначені для добровільного використання кожною країною. Владні органи можуть застосовувати і додаткові заходи, які вони вважають необхідними для забезпечення ефективного функціонування страхування депозитів у їхній країні. Вказані принципи не ставлять за мету охопити всі потреби і обставини, властиві кожній конкретній банківській системі. Ефективна система страхування депозитів має базуватися на ряді зовнішніх складових або певного набору попередніх умов. Ці умови, хоча в більшості випадків і знаходяться за межами прямої компетенції системи страхування депозитів, мають на неї безпосередній вплив. У числі таких умов є:

- належне корпоративне управління у відомствах, що утворюють систему фінансової безпеки;
- ефективне пруденційне регулювання та нагляд;
- належним чином збудовані і ефективно функціонуючі правова система, режими бухгалтерського обліку, а також розкриття достовірної інформації.

Перераховані у цьому документі 18 основних принципів розділені на 10 груп: постановка цілей (принципи 1 і 2); мандати і повноваження (принципи 3 і 4); корпоративне управління (принцип 5); відносини з іншими учасниками системи фінансової безпеки та питання транскордонного характеру (принципи 6 і 7); членство і страхове покриття (принципи 8–10); фінансування (11); інформованість населення (принцип 12); окремі правові питання (принципи 13 і 14); врегулювання неспроможності (принципи 15 і 16); виплата відшкодування за депозитами та відшкодування витрат страховика депозитів (принципи 17 і 18). Розглянемо більш детально сутність і зміст розроблених принципів ефективного страхування депозитів.

Принцип 1. Цілі державної політики: першим кроком при створенні системи страхування депозитів або реорганізації існуючої системи є визначення належних цілей, які прагне досягти держава. Ці цілі повинні бути формалізовані і добре ув'язані з основними елементами і механізмами функціонування системи страхування депозитів. Головними цілями систем страхування депозитів є внесок у стабільність фінансової системи і захист вкладників.

Принцип 2. Мінімізація моральної шкоди «moral hazard»: зниження рівня моральної шкоди має забезпечуватися за допомогою наділення системи страхування депозитів відповідними характеристиками, а також використанням інших елементів системи підтримки фінансової стабільності.

Принцип 3. Мандат: надзвичайно важливо, щоб мандат системи страхування був чітко і ясно формалізований, а також було забезпечено сумісність проголошених цілей державної політики з повноваженнями та обов'язками страховика депозитів.

Принцип 4. Повноваження: страховик депозитів повинен мати всі повноваження, необхідні для виконання його мандата, які повинні бути формально закріплені за ним. Всім страховикам депозитів потрібні повноваження з фінансування виплати відшкодування, укладання контрактів, затвердженню його операційних бюджетів та внутрішніх процедур, а також з отримання доступу до актуальної та достовірної інформації з тим, щоб було забезпечено його здатність у стислі терміни виконувати свої зобов'язання перед вкладниками.

Принцип 5. Управління: страховик депозитів повинен бути операційно незалежним, підзвітним і захищеним від необґрунтованого впливу з боку політиків і галузі.

Принцип 6. Взаємовідносини з іншими учасниками системи підтримки фінансової стабільності: держава повинна мати як постійно функціонуючу систему тісної координації дій та обміну інформацією між страховиком депозитів та іншими учасниками системи підтримки фінансової стабільності, так і конкретні банки. Така інформація повинна бути достовірною і актуальною (при необхідності, з умовою дотримання режиму конфіденційності). Механізми обміну інформацією та координації дій повинні бути

формалізовані.

Принцип 7. Питання транскордонного характеру: за умови дотримання режиму конфіденційності необхідно забезпечувати обмін всією інформацією між страховиками депозитів, яка має відношення до справи, що розглядаються в різних країнах, і, коли це доцільно, між страховиками депозитів та іншими зарубіжними учасниками систем підтримки фінансової стабільності. У ситуаціях, коли за виплату страхового відшкодування буде відповідати кілька страховиків депозитів, важливо визначити, хто з них конкретно буде відповідальним за організацію процесу виплати відшкодування. Страхування депозитів вже надається системою країни походження банку і повинно прийматися до уваги при визначенні розмірів страхових внесків та зборів.

Принцип 8. Обов'язкове членство: членство в системі страхування депозитів має бути обов'язковим для всіх фінансових інститутів, що залучають депозити від осіб, які найбільше потребують захисту (наприклад, роздрібні вкладники і підприємства малого бізнесу), щоб уникнути попадання до системи лише слабких інститутів.

Принцип 9. Страхове покриття: політики і законодавці повинні чітко прописати в законодавстві, в регулятивних актах або внутрішніх регламентах, що визнавати застрахованим депозитом. Розмір страхового покриття повинен бути обмежений, але він повинен бути істотним і таким, що дозволяє швидко його визначити. Страхове покриття повинне в достатній мірі захищати переважну більшість вкладників для того, щоб забезпечувалося досягнення поставлених перед системою цілей державної політики.

Принцип 10. Перехід від необмеженої гарантії до системи з обмеженим розміром страхового покриття: коли країна приймає рішення щодо переходу від необмеженої гарантії до системи з обмеженим розміром страхового покриття (відшкодування) або змінює умови необмеженої гарантії, цей перехід має здійснюватися настільки швидко, наскільки це дозволяють обставини та умови даної країни. Необмежена гарантія може породжувати низку негативних наслідків, якщо вона зберігається протягом занадто тривалого часу. Політики і законодавці повинні протягом перехідного періоду звертати особливу увагу на ставлення населення до здійснюваних змін і його очікування.

Принцип 11. Фінансування: система страхування депозитів повинна мати можливість використовувати всі механізми фінансування, необхідні для забезпечення швидкої виплати відшкодування за вимогами вкладників, включаючи способи отримання додаткових коштів для поповнення ліквідності у разі потреби. Головна відповідальність за оплату страхування депозитів має лежати на банках, так як вони і їхні клієнти отримують пряму вигоду від наявності ефективної системи страхування депозитів. Для систем страхування (незалежно від способів фінансування – *ex-ante*, *ex-post* і змішаної), які використовують системи диференційованих внесків, критерії, які застосовуються для диференціації за ступенем ризику, повинні бути прозорими і зрозумілими для всіх учасників. Крім того, повинно бути забезпечено наявність всіх необхідних ресурсів для належного управління системою диференційованих внесків за ступенем ризику внесків.

Принцип 12. Інформованість населення: для ефективної роботи системи страхування дуже важливо, щоб населення постійно інформувалося про вигоди та обмеження системи страхування депозитів, її існування і роботу (включаючи рівень страхового покриття і охоплення ним, а також те, яким чином функціонує процес розгляду вимог і їх задоволення). Всі страховики депозитів повинні постійно працювати над підвищенням рівня інформованості населення про систему страхування депозитів з тим, щоб сприяти зміцненню і підтримці довіри суспільства до кредитних інститутів. Цілі програми з інформування громадськості повинні бути чітко сформульовані і повинні відповідати цілям державної політики і мандатам страховика депозитів. При розробці програми з інформування громадськості страховики депозитів повинні чітко визначати основні цільові аудиторії та їх підгрупи (наприклад, населення в цілому, вкладники, банки-учасники). Використання широкого арсеналу різних інструментів та інформаційних каналів може допомогти забезпеченню того, що інформаційні повідомлення страховика депозитів будуть доходити до

цільової аудиторії. У цілому страховик депозитів повинен бути головним відповідальним за підвищення рівня інформованості суспільства про страхування депозитів, зобов'язаний працювати в тісному контакті з банками-учасниками, іншими учасниками системи підтримки фінансової стабільності для забезпечення несуперечності поширюваної інформації та максимізації синергії. Всі вказані інститути та їх персонал відіграють свою важливу роль у цьому. Бюджети, які виділяються на програми інформування населення, повинні формуватися, виходячи з бажаного рівня інформованості цільової аудиторії про страхування депозитів. Ефективною практикою для страховика депозитів є проведення регулярної незалежної оцінки рівня інформованості. Страховик депозитів повинен завчасно розробити програму інформування населення в надзвичайних ситуаціях, наприклад, розорення окремого банку, декількох банків і виникнення системної кризи.

Принцип 13. Правовий захист: страховик депозитів і особи, які працюють на нього, повинні мати захист від судового переслідування за їх рішення і дії, прийняті в ході сумлінного виконання покладених на них функцій і повноважень. Однак, від таких осіб має вимагатися дотримання відповідних правил щодо конфлікту інтересів і кодексу поведінки для забезпечення того, що вони будуть залишатися підзвітними у своїх діях. Правовий захист має бути прописаний в нормах законодавства та адміністративних процедурах, а за певних обставин він повинен передбачати покриття юридичних витрат, понесених особами, на яких вона поширюється.

Принцип 14. Дії стосовно осіб, причетних до руйнування банку: страховик депозитів або інше правомочне відомство має бути наділене повноваженнями з юридичного переслідування осіб, причетних до руйнування банку.

Недостатність правового захисту може знижувати у людей стимули до відповідального виконання покладених на них функцій, особливо у випадках, коли мандати страховиків депозитів та інших учасників системи підтримки фінансової стабільності наказують їм забезпечення своєчасного виявлення, втручання в діяльність і врегулювання неспроможності проблемних банків.

Існує значна кількість підходів щодо забезпечення надання правового захисту. У числі таких, які найбільш часто застосовуються, можна назвати: надання правового захисту фізичним особам від залучення їх до цивільної та кримінальної відповідальності за їх рішення, дії чи бездіяльність (помилки), прийняті / допущені в ході сумлінного виконання ними своїх посадових обов'язків; надання законодавством юридичного імунітету організації – страховика депозитів; включення в трудові контракти співробітників страховика депозитів відповідних положень про компенсацію понесених ними витрат, пов'язаних із забезпеченням їх правового захисту або поєднання зазначених підходів. У той же час, для стимулювання належної поведінки працівників необхідно, щоб положення законодавства або трудових контрактів з ними не були зайво вузькими і двозначними. Наданий правовий захист також не повинен вимагати від осіб, яких захищають, докази ними того, що їхні дії й рішення (включаючи рішення не чинити дії) були розумними або не були пов'язані з їх недбалістю ставленням до дорученої справи. Незважаючи на наявність безлічі підходів до забезпечення правового захисту, як мінімум, страховик депозитів і особи, які працюють на нього, а також інших учасників системи підтримки фінансової стабільності, повинні мати захист від судового переслідування за свої рішення і дії (або рішення не робити дій), прийняті в ході сумлінного виконання ними своїх функцій. Однак, правовий захист не повинен поширюватися на осіб, які діяли недобросовісно, наприклад, якщо вони здійснювали шахрайські дії або зловживали своїми повноваженнями. Правовий захист повинен співіснувати з чіткою системою підзвітності та відповідальності за виконання покладених функцій і повноважень. Це означає, що, навіть користуючись правовим захистом, працівники зобов'язані дотримуватися відповідних правил, що стосуються конфлікту інтересів, і керуватися кодексом поведінки для того, щоб забезпечувалася їх належна підзвітність. Нарешті, правовий захист не повинен також бути перешкодою реалізації певними особами їх права на отримання компенсації від страховика депозитів чи інших органів відповідно до

режимів відповідальності, що діє в конкретній країні. Страховик депозитів або інше правомочне відомство повинні мати повноваження юридичного переслідування осіб, причетних до руйнування банку. Наприклад, вимога про притягнення до юридичної (та фінансової) відповідальності таких осіб, як керівники, директори, менеджери, аудитори та пов'язані особи проблемного банку, що розорився, може сприяти збільшенню ступеня відшкодування витрат страховика і ослаблення проблем моральної шкоди через створення ефективних стимулів до нездійснення посадових злочинів.

Принцип 15. Врегулювання неспроможності: раннє виявлення проблем та своєчасне втручання і врегулювання: страховик депозитів повинен бути частиною механізму функціонування системи підтримки фінансової стабільності, який забезпечує раннє виявлення проблем і своєчасне втручання (інтервенцію) в діяльність проблемних банків і врегулювання їх неспроможності. Виявлення проблемних банків і визнання знаходження банку в складній фінансовій ситуації або під загрозою опинитися в такій ситуації повинно здійснюватися на ранній стадії і на підставі чітко сформульованих критеріїв учасниками системи підтримки фінансової стабільності, що володіють операційною незалежністю і повноваженнями діяти.

Принцип 16. Ефективні процеси врегулювання: ефективні процеси врегулювання неспроможності повинні сприяти виконанню страховиком депозитів його зобов'язань, включаючи здійснення в стислі терміни і в належному розмірі виплати відшкодування власникам депозитів; мінімізацію витрат на врегулювання неспроможності і збитку, що наноситься ринку; максимізацію виручки від реалізації активів, а також зміцнення дисципліни за допомогою здійснення правових дій щодо притягнення до відповідальності за халатність чи невірні дії. Крім того, страховик депозитів або інший правомочний учасник системи підтримки фінансової стабільності повинен мати повноваження застосовувати гнучкий механізм, що допомагає забезпечити збереження основних банківських функцій (наприклад, надання вкладникам безперервного доступу до їхніх коштів і продовження клірингової та розрахункової діяльності) за допомогою придбання певним інститутом активів і прийняття на себе зобов'язань банку, що розорився.

Відповідальність страховика депозитів за різні аспекти нагляду, пруденційного регулювання та роботи з проблемними банками різниться від країни до країни, будучи відображенням специфіки мандатів різних учасників системи підтримки фінансової стабільності, характерною для тієї чи іншої країни. Проте, незалежно від специфіки кола обов'язків страховика депозитів конкретної країни, те, як здійснюється регулювання та нагляд і як організовано роботу з проблемними банками, має великий вплив на витрати і інші аспекти функціонування системи страхування депозитів. Важливим є те, що незалежно від того, на кого покладено обов'язки у цій сфері, необхідно забезпечити, щоб визнання знаходження банку в складному фінансовому становищі відбувалося на максимально ранній стадії, а ініціювання процесу втручання в його діяльність та врегулювання неспроможності базувалося на чітко сформульованих критеріях. Це може допомогти знизити витрати, пов'язані з врегулюванням неспроможності, і уникнути непотрібних конфліктів. Критерії в різних країнах різні, в їх числі: сумніви в здатності банку виконувати вимоги до капіталу; низький рівень доступної йому ліквідності; погіршення якості або зниження вартості активів, а також виявлення фактів, що свідчать про те, що банк здійснює свою діяльність з надмірним ризиком і порушенням встановлених вимог.

Робота з проблемними банками передбачає три базові варіанти дій: ліквідація банку і виплата відшкодування за вимогами вкладників (що зазвичай передбачає закриття банку), здійснення операцій з продажу активів і передачі зобов'язань в наданні фінансової підтримки банку. Крім того, страховик депозитів або інший уповноважений учасник системи підтримки фінансової стабільності повинен мати повноваження по використанню гнучкого механізму, що дозволяє зберегти критично важливі банківські функції за допомогою організації придбання відповідним органом активів і прийняття зобов'язань банку, що розорився (наприклад, через використання бридж банку, надання допомоги покупцю банку або

введення тимчасової адміністрації). Закони про неспроможність (банкрутство) та інші закони можуть чинити істотний вплив на вибір методу роботи з проблемним банком, оскільки такі закони значно відрізняються від країни до країни і, в деяких випадках, можуть ускладнювати використання того, чи іншого методу роботи з проблемним банком. Розглядаючи фінансове благополуччя банків, політики та законодавці можуть захотіти проаналізувати, в якій мірі діючі закони про неспроможність (банкрутство) сприяють впорядкованому видаленню з системи проблемних банків. У цьому сенсі слід розглянути питання про доцільність встановлення спеціального режиму неспроможності для банків.

Принцип 17. Виплата відшкодування за депозитами: система страхування депозитів має забезпечувати отримання вкладниками швидкого доступу до їх застрахованих коштів. Тому страховик депозитів повинен бути завчасно (за достатній термін) повідомлений або інформований про ситуації, коли може виникнути потреба організовувати виплату відшкодування і отримати доступ до інформаційної бази щодо вкладників. Вкладники повинні мати законне право на отримання відшкодування в межах ліміту страхового покриття і повинні знати, коли і за яких умов страховик депозитів почне процес виплати відшкодування, строки, протягом яких буде виплачуватися відшкодування, а також чи будуть здійснюватися авансові або проміжні виплати, і який ліміт страхового покриття буде застосовуватися по відношенню до них.

Принцип 18. Відшкодування витрат: страховик депозитів повинен мати частку у виручці від реалізації майна (конкурсної маси) неспроможного банку. Управління активами банку, що розорився, процес отримання відшкодування понесених страховиком депозитів витрат (страховикові депозитів або іншому органу, що виконує цю роль) повинні базуватися на комерційних міркуваннях і економічній доцільності [6].

Доступ до необхідної інформації щодо вкладників (наприклад, облікових даних) до закриття банку знижує ризик маніпуляцій з документами та обліковими даними, скорочує час завершення процесу виплати відшкодування і допомагає підтримувати громадський спокій. Система страхування повинна мати у своєму розпорядженні необхідні підсистеми і процеси, які дозволяють оперативно вивіряти інформацію по депозитах, наявну в проблемних банках, з тим, щоб визначитися з таких питань, як: кому належить відшкодування, в якому розмірі (у межах встановленого ліміту), а також розрахувати величину вимог власників депозитів після застосування щодо них права на залік зустрічних вимог (для тих систем страхування депозитів, які використовують даний механізм). Існують істотні відмінності в ролі, яку відіграють страховики депозитів та інші учасники системи підтримки фінансової стабільності в управлінні активами і в розгляді та задоволенні вимог до банку, що розорився. Якщо здійснюється виплата страхового відшкодування, що, як правило, відбувається при ліквідації банку, до страховика депозитів зазвичай переходять у порядку суброгації права застрахованих вкладників і він найімовірніше буде заявляти і активно управляти вимогою, що виникла у нього до збанкрутілого банку в результаті здійснення страхових виплат за депозитами. Якщо вкладнику не було швидко виплачено відшкодування або якість облікових даних за депозитами в банку дуже низька, тоді вкладники можуть заявити свої вимоги страховику депозитів. У деяких випадках страховики депозитів мають велике значення в процесі забезпечення задоволення вимог кредиторів до банку, що розорився, наприклад, в якості кредитора, або, можливо, ліквідатора (конкурсного керуючого). Або, якщо це не так, страховик депозитів може призначати ліквідатора або грати суттєву роль у ліквідаційному процесі такими способами, як здійснення контролю за діяльністю ліквідатора або участь у комітеті кредиторів. У інших випадках ці функції віднесені до зони відповідальності інших учасників системи підтримки фінансової стабільності. У будь-якому випадку страховик депозитів повинен мати частку в надходженнях від реалізації активів, що входять у майно (конкурсну масу) ліквідованих банків-учасників. У країнах, де закон передбачає преференції для власників депозитів, власники незастрахованих депозитів і страхових депозитів (по праву суброгації) будуть, як правило, мати перевагу по відношенню до інших кредиторів щодо задоволення їх вимог за

рахунок майна (конкурсної маси) банку, що розорився. У країнах, де застосовуються процедури заліку зустрічних вимог щодо вимог власників депозитів, вони мають не вступати в протиріччя із законодавством про неспроможність. Нарешті, управління активами банку, що розорився, і процес задоволення вимог кредиторів повинні базуватися на комерційних міркуваннях і економічній доцільності. Це означає, що необхідно брати до уваги такі чинники, як якість активів, масштаби і стан ринків, наявність кваліфікованих фахівців у галузі управління активами та їх реалізації, юридичні вимоги, пов'язані з реалізацією активів, і цілі державної політики. У таких випадках повинен бути встановлений строк, протягом якого вкладники мають право подавати заяви на отримання відшкодувань.

Таким чином, розроблені основні принципи для систем страхування депозитів деталізують конкретні підходи до розбудови існуючої в країні системи. Україна приєдналася до впровадження розроблених принципів, проте потрібно внести суттєві зміни у діючі законодавчі акти по регулюванню фінансових установ і системи гарантування вкладів. Вітчизняна система гарантування вкладів має певні недоліки. Якщо проаналізувати відповідність її розробленим принципам, то наразі Україна повністю забезпечує виконання лише 11, ще 5 – частково і 2 – взагалі не виконуються.

Висновки і перспективи подальших розробок. Наявність у державі систем страхування/гарантування вкладів є досить важливим фактором захисту заощаджень населення. Результати проведеного дослідження дозволяють стверджувати таке:

- 1) існуюча система нагляду не досконала і не дозволяє достатньо ефективно захищати інтереси рядових вкладників від дій ненадійних банків та небанківських кредитно-фінансових установ. Українське законодавство по даному питанню недостатньо врегульоване. Те ж саме можна відмітити і по діючим системам страхування інших країн;
- 2) реформування системи страхування депозитів буде більш успішним, якщо система страхування буде частиною організованої в країні системи фінансової безпеки;
- 3) розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду і Міжнародною асоціацією страховиків депозитів основоположні принципи мають бути основою для вдосконалення системи страхування і гарантування вкладів з врахуванням особливостей і можливостей кожної країни, в тому числі й України;
- 4) система страхування депозитів не спроможна справлятися з системною кризою, вона має сприяти підвищенню довіри суспільства і забезпечувати захист заощаджень лише за умов стабільної ситуації в країні. У кризових умовах держава має бути гарантом забезпечення стабільної діяльності системи страхування.

Подальші дослідження доцільно спрямовувати на формування системи заходів щодо створення системи гарантування вкладень громадян у фінансових установах та розбудову діючої системи, зокрема Фонду гарантування вкладів відповідно до розроблених принципів.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» № 2740 від 20.09.2001 р. із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fg.org.ua.
3. Безвух С. В. Політика захисту вкладів в країнах Євросоюзу та Україні в період фінансової кризи / С. В. Безвух // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 151–153.
4. Шелудько Н. Система страхування вкладників в Україні: проблеми і перспективи. / Н. Шелудько // Економіка України. – 2009. – № 8. – С. 20–25.
5. Офіційний сайт Європейського парламенту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.europarl.europa.eu.
6. Сайт Європейського Форуму страхування депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [//www.efdi.net](http://www.efdi.net).

Прийнято до друку 06.07.2011

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБОЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто напрямки розвитку банківської системи України та її інтеграції в світовий фінансовий простір. Охарактеризовано основні чинники фінансової консолідації. Досліджено роль і місце іноземних банків у зарубіжних країнах та вітчизняній банківській системі. Визначено методи регулювання входження України в світову фінансово-банківську систему.

Bank system of Ukraine and its integration into the world financial center is analyzed in the article. The main factors of financial consolidation are characterized. The role and place of foreign banks in foreign countries and domestic banking system is considered. The methods of regulation the entry of Ukraine to the global financial and banking system are detected.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкова трансформація економіки України на сучасному етапі її розвитку створює нові можливості і зумовлює необхідність формування ефективної, відкритої для зовнішньоекономічних зв'язків банківської сфери, спрямованої на інтегрування у світовий промисловий, товарний та фінансовий простір. Інтернаціоналізація зовнішньоекономічної діяльності посилюється під впливом поглиблення міжнародного поділу праці, інтенсифікації господарських зв'язків між країнами, сферами та галузями економіки. Ці процеси дедалі більше визначають трансформаційні зміни, інтеграцію України у глобальний світовий простір.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Широке коло питань, пов'язаних з регулюванням банківської діяльності в умовах євроінтеграційних процесів та глобалізації економіки, висвітлено в працях таких вітчизняних вчених-економістів, як: О. В. Васюренко, А. С. Гальчинський, Б. С. Івасів, А. М. Мороз, М. І. Савлук. Серед російських вчених варто виділити роботи Н. Д. Барковського, О. І. Лаврушина, Н. Г. Антонова, Л. В. Балабанової, серед західних: Р. Костера, Д. Полфермана, Ж. Рівуара та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси глобалізації світової економіки не могли і не зможуть обійти Україну та її фінансово-банківську систему, особливо враховуючи відкритість вітчизняної економіки. При цьому вкрай важливим є об'єктивне визначення ролі та місця іноземних банків та державного регулювання їх діяльності в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження напрямків розвитку банківської системи України в умовах глобалізації та визначення методів регулювання інтеграції в світову фінансово-банківську систему.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна комерційна банківська діяльність є невід'ємною складовою системи міжнародних економічних відносин. Тому всі процеси, які сьогодні притаманні світовій економіці, неминуче впливають на зміст та форми міжнародної діяльності країн з трансформаційною економікою. Одним з найважливіших процесів є процес фінансової транснаціональної консолідації банків.

Фінансова транснаціональна консолідація, яка останніми роками відбувається у світі, вже привела до виокремлення приблизно 20 транснаціональних банків, які мають найпотужнішу ресурсну базу та домінують на світовому ринку фінансових послуг [1, с.24].

Основними чинниками фінансової консолідації є прагнення досягнути:

- зменшення податкових зобов'язань, ефективнішого розміщення ресурсів;
- збільшення прибутку завдяки диверсифікації продуктів та універсалізації банківської діяльності;

- диверсифікації кредитних ризиків;
- оптимізації організаційної структури та структури менеджменту.

Щоб інтегруватися у Європейське співтовариство, Україні необхідно суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики. Потрібно відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортно-імпортних операцій, легалізувати тіньову економіку, дотримуватися вимог щодо захисту прав людини. На думку автора, найбільші зміни мають відбутися на фінансовому ринку. Необхідно змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світом. Це може докорінно змінити ринок фінансових послуг у країні та особливо банківську систему.

Вже зараз виникає питання: чи зможуть вітчизняні банки успішно конкурувати з іноземними банками? Тут важливу роль може відіграти розрив у рівні капіталізації та ресурсної бази європейських і українських банків.

Для прикладу: капітал найбільшого європейського банку Дойче банк (Німеччина) становив на початку цього століття 51,5 млрд. доларів США, активи – 732,5 млрд. доларів, тоді як капітал усієї банківської системи України на 01.01.2011 р. – 37,5 млрд. доларів США, а активи за станом на 01.01.11 р. – лише 223 млрд. доларів. Це, а також суттєва різниця у вартості ресурсної бази, спектрі фінансових послуг обумовлює потенційно вищий рівень конкурентоспроможності європейських банків (щодо українських). Низький же рівень конкурентоспроможності може призвести до фактичної втрати вітчизняної банківської системи [2].

Проблемам розвитку банківської системи в умовах євроінтеграційних процесів приділяється чимало уваги в працях вітчизняних науковців. Однак і досі бракує чітко розробленої стратегії та переліку заходів щодо підвищення конкурентоспроможності банківської системи України.

Конкурентоспроможність розглядається з точки зору підвищення якісного рівня всіх банків в Україні загалом, які і формують її банківську систему: не може бути один банк в Україні конкурентоспроможним, а решта – ні.

Важливим з точки зору перспектив розвитку вітчизняної банківської системи є досвід наших найближчих західних сусідів, наприклад, Польщі. Ще на підготовчому етапі її вступу до ЄС іноземні інвестори безпосередньо контролювали 17 акціонерних товариств зі стопроцентною часткою іноземного капіталу: там діяло 45 банків із переважною часткою іноземного капіталу, 20 – з більшою часткою, 2 філії закордонних банків та опосередковано – 9 банків. Частка цих банків в активах усієї польської банківської системи становила 79,29%. Зазначені банки нагромадили 63,8% депозитів нефінансового сектору та надали 72,2% кредитів [2].

Варто також зазначити зміни у структурі власності банків унаслідок того, що іноземні інвестори взяли на себе контроль над ними. Державна скарбниця прямо або опосередковано контролювала лише 7 із 70 діючих на той час банків (у 1993 році державний капітал переважав у 29 із 87 банків).

При подальшому збереженні існуючого в Україні політичного курсу на інтеграцію в Європейське співтовариство участь іноземних банків у формуванні банківської системи зростатиме. Відповідно, українські банки будуть змушені конкурувати з ними за обслуговування клієнтів, а отже, і за прибутки, сума яких з часом зменшуватиметься з огляду на необхідність зниження операційної маржі для отримання конкурентних переваг у боротьбі за клієнтів.

Чи здатні українські банки на сучасному етапі розвитку конкурувати з відповідними європейськими установами? У європейських банків вищі стандарти послуг, значно більше дешевих ресурсів (ставки за валютними депозитами в Україні становлять до 10%, у Європі – 2 – 3,5%, у тій же Польщі – 3 – 5% річних), суттєво вища капіталізація [3, с.17].

Автор вважає, що ставки за депозитами в Україні однозначно мають знизитися: це не нормальне явище, коли в економічно розвинутій державі вигідніше класти гроші на депозит

у банк, ніж займатися підприємницькою діяльністю. Основне завдання депозитних вкладень – перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу. Тобто ставка за депозитом теоретично не повинна перевищувати рівень інфляції в країні.

Не менш важливою для українських банків є проблема підвищення капіталізації. Чимало науковців вважають її основним фактором підвищення конкурентоспроможності суб'єктів фінансового ринку та економіки у цілому. У 2010 році за підсумками міжбанківської конференції визначено 5 основних шляхів підвищення капіталізації банків України:

- 1) збільшення капіталу за рахунок прибутку;
- 2) залучення капіталів ринку;
- 3) зниження витрат обігу;
- 4) зменшення обсягів ризикових активів;
- 5) прийняття законодавчого рішення про податкові канікули [4, с.146].

На жаль, ні застосування кожного із цих методів окремо, ні всього комплексу загалом неспроможне за кілька років підвищити капіталізацію українських банків до світового рівня. Тому, застосовуючи їх, потрібно одночасно шукати інші шляхи для підвищення конкурентоспроможності українських банків. Одним із них може бути застосування нових банківських послуг. Якщо нині у світі надається понад 300 різних банківських послуг, то в Україні, навіть у великому банку тільки 100–120. Крім того, українським банкам, якщо вже вони мусять конкурувати з європейськими установами, потрібно не просто переймати їх досвід, а розробляти нові, інноваційні фінансові послуги, які ефективно працюватимуть саме в українських умовах і в майбутньому нададуть їм потенційні переваги перед закордонними банками [5, с.18].

Важливим фактором, який істотно знижує конкурентоспроможність української банківської системи, є наявні перекоси у структурі доходів українських банків: 68–70% із них отримано від кредитної діяльності, 25% – від комісійної, 5,3% – від торговельної. Таку структуру необхідно змінити на користь комісійних і торговельних операцій.

Також в Україні практично не застосовувалися механізми створення спеціалізованих банків, які успішно існують у банківських системах європейських країн. Оскільки йде процес «вимивання» регіональних банків шляхом поглинання їх всеукраїнськими, відбувається перерозподіл сфер впливу між великими банками, і виникає об'єктивна потреба реструктурування банківської системи України.

Однією з проблем банківської системи є дисбаланс її регіональної складової. Досвід ЄС і статистика свідчать: чим краще розвинута банківська система в регіоні, тим інтенсивніше розвивається регіональне підприємництво. Відповідно й стимулюються економічні процеси, що в подальшому веде до поліпшення рівня життя населення. Національному банку потрібно стимулювати розвиток регіональних банків, які у подальшому стануть фінансовою основою розвитку економіки регіонів та зможуть, за наявності конкуренції з боку зарубіжних банків, зберегти клієнтів завдяки індивідуальному підходу до них, особистим зв'язкам та значному досвіду співпраці.

Крім того, в Україні немає кооперативних банків, а саме вони слугують базою для становлення та зростання малого і середнього бізнесу в розвинутих країнах. Банківський сектор стане ефективним лише тоді, коли зможе запропонувати кожному члену суспільства, незалежно від його матеріального становища, прийнятний механізм обслуговування. Країни ЄС поступово рухаються у цьому напрямі, реформують банківський сектор, створюючи спеціалізовані фінансові установи, які інтегруючись у банківську систему, роблять її менш вразливою до можливих негативних впливів. Україна має всі законодавчі підстави для розвитку інфраструктури банківського сектору з урахуванням європейського досвіду. Відтак особливу увагу слід приділити створенню механізмів, які б дієво сприяли розвитку місцевих, кооперативних та спеціалізованих банків.

Важливим напрямом підвищення конкурентоспроможності українських банків і запобігання виникнення фінансових проблем у банківській сфері є вдосконалення процедури

банківського нагляду на основі оцінки ризиків. Протягом останніх років система та організація банківського нагляду в Україні розвивалися доволі активно. Комплексною програмою розвитку банківської системи України на 2007–2011 роки передбачалася адаптація банківського законодавства України до законодавства ЄС та рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду. Зокрема це стосується захисту прав кредиторів, формування спостережних рад комерційних банків, стимулювання підвищення капіталізації та збільшення обсягів залучення коштів фізичних і юридичних осіб, недопущення перекидання на банки не властивих їм функцій контролюючих органів тощо.

Нині система банківського нагляду в Україні відповідає переважній більшості Базельських принципів. Запроваджено міжнародні стандарти обліку, звітності й аудиту. Велика увага приділяється організації ранньої діагностики проблемних ситуацій у роботі банків, розробці систем нагляду на основі оцінки ризиків. Але процеси глобалізації та розвитку світових фінансових ринків потребують нових змін в організації систем банківського нагляду та регулювання.

З цією метою Базельський комітет розповсюдив серед центральних банків консультативну доповідь «Нова схема достатності капіталу», відому під назвою Базель-3, у якій викладено нові підходи до проблеми забезпечення адекватності капіталу та поліпшення контролю за дотриманням банківськими установами пруденційних норм [3, с.147].

Основною метою Базеля-3 є сприяння адекватній капіталізації банків і вдосконаленню системи управління ризиками, тобто посиленню стабільності банківської системи в цілому. Для цього регулятивний капітал банку має відповідати реальним його ризикам, покривати всі основні ризики та визначати обсяг активних операцій, який може дозволити собі банк з огляду на рівень капіталу.

Нова система стандартів капіталу дає змогу виконувати поставлені завдання шляхом застосування трьох взаємодоповнюючих операційних компонентів – так званих опор. Перша опора визначає мінімальні вимоги щодо достатності капіталу з урахуванням певних систем ризиків. Друга враховує необхідність здійснення ефективного контролю за виконанням банками вимог щодо достатності капіталу з боку органів банківського нагляду. Третьою опорою є посилення ролі ринкової дисципліни в організації управління банками шляхом підвищення рівня відкритості офіційної звітності. Це повинно стати неодмінним елементом політики керівництва банків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Нині Національний банк України послідовно впроваджує вимоги Базельського комітету щодо капіталу.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів дасть змогу підвищити фінансову стабільність і стійкість банківської системи України, що, в свою чергу, вплине на забезпечення економічної стабільності держави, а також на формування бази для інтеграції України в світову фінансово-банківську систему.

Список використаної літератури

1. Шавшуков В. М. Формирование сегмента глобальных финансов / В. М. Шавшуков. – СПб: Изд-во С.–Пб университета, 2009. – 259 с.
2. Сайт Асоціації українських банків [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www/aub.com/ua>.
3. Блинов А. Банковское завтра / А. Блинов. – 2011. – № 12. – С. 16–22.
4. Коваленко В. В. Банківська криза та інструменти антикризового управління / В. В. Коваленко, О. Г. Коренева, О. В. Крохмаль // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 2(92). – С. 144–150.
5. Омельченко А. М. Присутність іноземних банків на українському ринку: проблеми і рішення / А. М. Омельченко // Банківська справа. – 2010. – № 2. – С. 14–19.

Прийнято до друку 08.09.2011

ПРОБЛЕМИ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ СПІВРОБІТНИКІВ БАНКУ

У статті викладено основні моменти трудової мотивації співробітників банку. Обґрунтовано та рекомендовано основні мотиваційні фактори. Проведено дослідження щодо виявлення основних мотиваційних факторів співробітників банку. На основі цього зроблено висновки по покращенню мотиваційної політики банку.

The article is about the main points of labor motivation of the bank employees. The basic motivational factors are substantiated and recommended. The main motivating factors of the bank employees are researched and analyzed. Based on this conclusions were made for improving motivation policy. Conclusions concerning the improving motivation policy are made on the basis of above mentioned.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові перетворення в Україні вимагають перебудови методів управління працею в усіх галузях економіки, зокрема у банківській сфері, яка суттєво впливає на стан фінансово-кредитної системи країни та успіх економічних реформ. Завдання, які поставлені перед банками і зорієнтовані на досягнення їх фінансової стабілізації, потребують наявності банківського працівника ринкового типу з високою мотивацією до результативної праці, що повинно призвести до підвищення якості банківських послуг, розвитку конкурентоспроможності.

Під час нових економічних умов питання мотивації персоналу банку виходить на перше місце та має одне з головних значень у питаннях управління персоналом організації. Якісно новий стан економіки значною мірою залежить від удосконалення та розвитку мотивації персоналу. Тільки знаючи, що спонукає людину до діяльності, які мотиви лежать в основі її праці, можна розробити ефективну систему форм і методів управління її поведінкою. Передумовою постійного розвитку комплексної системи мотивації праці стає підвищення значення людського фактора, усвідомлення значимості мотиваційних механізмів у сучасному суспільстві.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблеми трудової мотивації присвятили свої праці такі економісти, як А. Сміт, М. Туган-Барановський, В. Вернадський, Ф. Тейлор, О. Гастев, Є. Капустін, В. Ядов, Е. Мейо, Д. Мак Грегор, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Портер, В. Врум, М. Мескон, А. Сіладжі, інші.

Серед вітчизняних економістів вагомий внесок у розвиток мотиваційних теорій внесли С. Бандур, Д. Богиня, О. Бугуцький, М. Кім, В. Врублевський, В. Данюк, Г. Дмитренко, Т. Заяць, Г. Купалова, М. Семикіна, А. Колот, Г. Куликов, В. Куценко, Е. Лібанова, І. Петрова, В. Онікієнко, В. Савчук, В. Черняк, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі аспекти трудової мотивації банківського персоналу не були повністю розкриті у попередніх наукових дослідженнях. Залишається недостатньо вивченою проблема економічної та соціальної ефективності мотивації праці у комерційному банку, що засвідчує доцільність обраного напрямку дослідження як для банківської сфери, так і для економіки України в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та розробка мотиваційних заходів у комерційних банках України, що впливають на зростання продуктивності праці та покращення фінансового стану всієї банківської установи.

Предметом дослідження обрано процес управління працею персоналу банку, спрямований на досягнення економічного успіху і зростання конкурентоспроможності на

основі реалізації та розвитку трудового потенціалу працівників. Об'єкт дослідження – трудова діяльність персоналу банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі не існує єдиного поняття «мотивації». Так, В. В. Стадник під мотивацією розуміє сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають працівника до активних дій та призводять до досягнення власних цілей та цілей організації [1, с.14].

С. В. Покропивний зазначає, що мотивація – це система, яка характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, що стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей підприємства (організації) [2, с.325].

А. М. Колот визначає мотивацію як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації [3, с.9]. П. З. Капустянський акцентує увагу на тому, що мотивація – це довготерміновий вплив на працівників з метою зміни за заданими параметрами структури ціннісних орієнтацій та інтересів [4, с.21]. У той же час М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори розглядають мотивацію як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації [5, с.178].

Виходячи з вищевикладеного та доповнюючи поняття «мотивації», під даним терміном автор розуміє управлінську діяльність, яка забезпечує процес спонукання працівника на дії, спрямовані на досягнення особистих цілей або цілей організації. Впродовж усього життя значущість різних мотивуючих чинників змінюється: якщо для молодого фахівця велике значення матимуть рівень зарплати і кар'єрне зростання, то для зрілої людини – це відчуття стабільності та комфорту.

Основним і універсальним мотивуючим чинником для працівника є рівень заробітної плати, оскільки гроші є засобом, який може забезпечити реалізацію багатьох його потреб. Гроші – це символ таких базових потреб, як сила і влада над власною долею, життям, свободою. Отже, якщо людина на роботі не отримує необхідних коштів, не забезпечується його свобода [6, с.251].

Проте співробітник більш всього може бути демотивований не стільки невисокою зарплатою, скільки відчуттям несправедливості, коли колеги, які виконують роботу гірше, при цьому отримують нарівні з ним або навіть більше.

Окрім фінансового боку, для співробітників є дуже важливим кар'єрне зростання. Якщо навіть робота буде цікавою, високооплачуваною, але без подальшого просування, то втримати хорошого фахівця з великими планами на майбутнє практично неможливо. З часом йому стане нудно, і робота здасться безглуздою.

Структуру трудової мотивації банківських співробітників зображено на рис. 1.

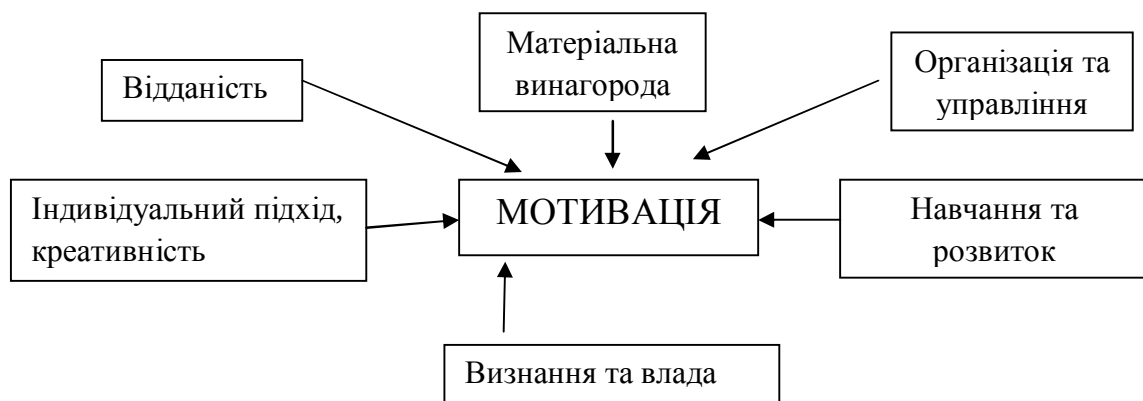


Рис.1. Структура системи мотивації співробітників банку

Розглянемо всі елементи структури докладніше. Система матеріального та морального стимулювання спрямована на максимальне використання оцінних чинників для ефективного планування й організації роботи банку, удосконалення структури підрозділів, урахування індивідуальних особливостей спеціалістів, планування їх кар'єри, пошук індивідуальних підходів до мотивації персоналу. Мотивація організацією та управлінням полягає в тому, щоб створювати в банку комфортні умови для ефективної роботи, впроваджувати передові форми і методи управління, надавати співробітникам інформацію про все, що відбувається в банку, з метою збільшення їх внеску в результати діяльності установи. Також сюди можна віднести чітке структурування праці, що призводить до більш ефективної діяльності.

Навчання як вид мотивації полягає в тому, щоб готувати спеціалістів для вирішення стратегічних завдань розвитку банку, орієнтувати їх на планування своєї кар'єри і фахового зростання, підвищення кваліфікації відповідно до структурних завдань, що стоять перед підрозділом. Ця діяльність спрямована на самовдосконалення, зростання та розвиток особистості.

Серед основних структур мотивації персоналу банку виділяємо визнання та владу. Це означає, що слід розпізнавати й помічати успіхи в діяльності працівників на благо банку та цінувати їх внесок у збільшення добробуту банку. Сюди можна віднести бажання керувати іншими, стрімке бажання до конкуренції та впливовості.

Відданість як вид мотивації полягає в тому, щоб дати можливість працівникам банку побачити переваги роботи кращого банку, формувати в них упевненість в соціальній захищеності. Елементом даної структури також вважають бажання у спілкуванні зі своїми колегами.

До такої структури, як індивідуальний підхід та креативність, відносять надання можливості вирішувати відповідальні завдання розвитку банку, стимулювання пропозицій та ініціативи, спрямованих на вдосконалення банківських технологій і продуктів, формування почуття гордості за свої досягнення.

Також до неї відносять бажання співробітників банку бути креативним, аналізуючим, мислячим співробітником, відкритим для нових ідей.

Автором було проведено опитування серед співробітників одного з великих банків України на визначення мотиваційного профілю співробітників. В опитуванні взяли участь 28 співробітників банку віком від 23 до 27 років з досвідом роботи у цьому банку максимум 5 років. Результати опитування наведено на рис. 2.

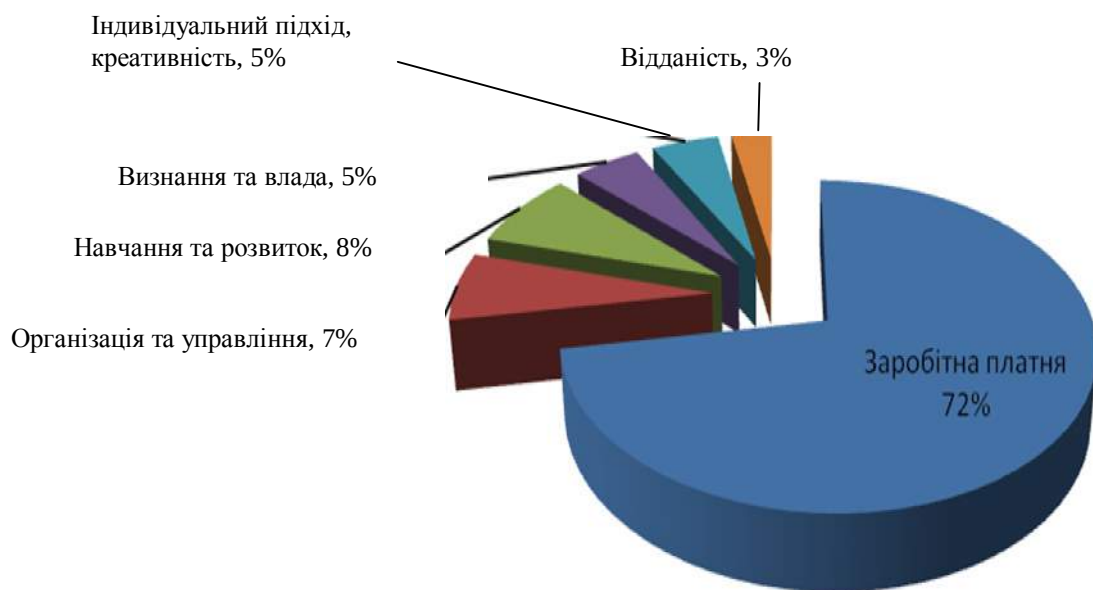


Рис. 2. Визначення мотиваційного профілю співробітників банку

Результати були отримані лише при аналізі найбільш важливого фактора, тобто того, який співробітники ставили на перше місце. Проте, якщо розглянути по мірі важливості даних факторів, заробітна платня залишається все ж таки на першому місці, проте розрив між нею та іншими варіантами значно скорочується.

Так, навчання та розвиток посідає 2 та 3 місця у більшості опитуваних, що свідчить про достатній рівень самосвідомості співробітників банку. Слід звернути увагу, що такий мотиваційний фактор, як визнання та влада зайняли позицію нижче, ніж навчання та розвиток і креативність.

Дані результати були дещо неочікуваними, адже молоді співробітники банку завжди себе позиціонували як амбіційних людей, проте така риса, як бажання набувати досвід та знання все ж таки переважила.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що матеріальна мотивація займає перше місце у співробітників банку. Дана інформація буде доречна при розробці та впровадженні різних мотиваційних програм. На думку автора, буде доречно впровадити таку матеріальну мотиваційну програму, як використання знижок по відсоткових ставках при кредитуванні, підвищення ставки по депозитах, можливість сплачувати комунальні платежі без комісій в банку для співробітників цього банку, здійснення переказів без комісії та інше.

На думку автора, доречно також виділяти корпоративну культуру як вид мотивації. Вона полягає у створенні в банку атмосфери, за якої співробітники структурних підрозділів одержуватимуть задоволення від роботи.

У рамках корпоративної культури кожен співробітник повинен усвідомити свою роль у системі банку, зрозуміти, що від нього чекають, і як щонайкраще він може відповісти на ці очікування. Кожен повинний знати, що він може чекати від організації, якщо буде виконувати всі вимоги. Високоорганізована корпоративна культура, що підтримує стратегію, перетворює роботу в спосіб життя, виховуючи, мотивуючи співробітників і забезпечуючи прихильність персоналу ідеалам банку.

Розвиток подальших досліджень з даної проблеми спрямовується на вдосконалення методів мотивації не тільки персоналу банку, а також юридичних і фізичних осіб, які знаходяться у зовнішньому середовищі, але своєю діяльністю або відношенням впливають на ефективність діяльності та імідж організації.

У майбутньому також доречно використовувати визначення видів мотивації згідно з Т. Елерсоном – мотивація досягнення успіху та мотивація уникнення невдач. Адже враховуючи дані типи мотивації, можна впевнено сказати, які мотиви будуть рушійними для того чи іншого співробітника, а також прогнозувати майбутнє всієї банківської установи.

Список використаної літератури

1. Ильин Е. П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб.: Питер, 2000. – 241 с.
2. Економіка підприємства / за заг. ред. С.Ф.Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 518 с.
3. Колот А. М. Мотивація персоналу / А. М. Колот [2-ге вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2006. – 340 с.
4. Капустянський П. З. Мотивація праці персоналу в сучасних умовах (організаційно-управлінський аспект) / П. З. Капустянський. – К.: ІПКДЗУ, 2007. – 154 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори; [пер. с англ.]. – М.: Дело, 1992. – 360 с.
6. Веснин В. Р. Управление персоналом. Теория и практика / В. Р. Веснин. – М.: ТК Велби, Проспект, 2007. – 688 с.

ОКРЕМІ ПИТАННЯ СТАНДАРТУ «БАЗЕЛЬ III» І НОВІ ВИМОГИ ДО БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

У статті надано дослідження причин, а також наслідків використання похідних фінансових інструментів, які призвели до світової фінансової кризи. Проаналізовано вплив кризи на банківську систему України. Надано рекомендації щодо поступового впровадження Україною нового стандарту «Базель III».

The article provides the causes and consequences of using of the derivative financial instruments, which led to the global financial crisis. The analysis of influence of the crisis on the banking system of Ukraine is made. The recommendations concerning the gradual adoption of the new standard "Basel III" by Ukraine are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підходи до регулювання банківських ризиків вимагають постійного оновлення. Це є наслідком постійного ускладнення банківської діяльності у зв'язку з появою нових банківських продуктів і технологій та зростанням обсягів фінансових операцій. Органам банківського нагляду став необхідним спосіб, за допомогою якого було б можливо контролювати діяльність комерційних банків у нових умовах.

З кінця 1980-х років органи банківського контролю різних країн почали консультації, наслідком яких стала ініціатива Банку міжнародних розрахунків і Базельського комітету з банківського нагляду щодо розробки єдиних стандартів прийняття банківських ризиків («Базель I», «Базель II», «Базель III»).

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Система управління банківськими ризиками є достатньо детально теоретично розробленою і широко впровадженою в українську банківську практику на основі міжнародних стандартів [1; 2; 3; 4; 5]. Загальний погляд на систему банківського ризик-менеджменту поєднує такі позиції:

1. ризик є невід'ємною частиною банківської діяльності: процес управління ризиками є спрямованим на забезпечення отримання банком відповідної винагороди за прийняття ризику;
2. залежно від зв'язку між ризиками і доходами, ризики поділяють на 2 групи:
а) ризики, що піддаються кількісній оцінці (фінансові ризики); б) ризики, що не піддаються кількісній оцінці (нефінансові ризики);
3. ризики діяльності банку виникають на основі внутрішніх (ендогенних) і зовнішніх (екзогенних) факторів;
4. виділяються категорії банківських ризиків (перелік не є вичерпаним): кредитний ризик; ризик ліквідності; ризик зміни процентної ставки; ринковий ризик; валютний ризик; операційно-технологічний ризик; ризик репутації; юридичний ризик; стратегічний ризик;
5. методики кількісної оцінки ризиків мають базуватися на критерії економічної вартості капіталу та потребі підтримання капіталу на рівні, який є необхідним для компенсації ризиків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залишаються дискусійними такі теоретичні питання: трактування природи і сутності банківських ризиків; формування єдиного підходу до їх класифікації; загальні підходи до вимірювання ризиків і трактування результатів вимірювань в умовах різних фаз економічних циклів; структура комплексних ризиків та їх зв'язок з результатами діяльності банку; специфіка управління окремими видами банківських ризиків. Потребують постійного оновлення такі науково-практичні питання:

- 1) чи приймає банк той ризик, який варто приймати?
- 2) чи приймає банк той обсяг ризику, який варто приймати?
- 3) чи адекватно банк керує своїми ризиками?

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз проблем і перспектив розвитку банківської системи України після прийняття нових змін щодо регулювання банківських ризиків згідно стандарту «Базель III», підготовлених Базельським комітетом з банківського нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Видання у 2004 році документу «Базель II» («Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу: переглянуті підходи») призвело до заміни «Базель I» при збереженні базових положень останнього стандарту. Суть положень «Базель II» сформульована у вигляді 3 опор:

- 1) опора 1 – вимоги щодо мінімального розміру власного капіталу;
- 2) опора 2 – перевірка з боку органів банківського нагляду;
- 3) опора 3 – прозорість та ринкова дисципліна.

Вимоги щодо мінімального розміру власного капіталу були прийняті з метою покриття:

- 1) кредитних ризиків (визнаних головними ризиками банківської діяльності), які вимірюються за допомогою внутрішніх рейтингів і формування резервів за кредитними операціями;
- 2) ринкових ризиків з розширенням кола інструментів пом'якшення ризику (додатково дозволені: кредитний дефолтний своп (CDS) – контракт, який дозволяє покупцю отримати компенсацію в разі виникнення визначеної кредитної події для певних активів, пулу активів, окремого кредиту; кредитно-дефолтні боргові зобов'язання (CLN) – структуровані боргові вимоги, розмір повернення яких залежить від того, відбулася кредитна подія чи ні; свопи повного повернення (TRS) – контракти на суму сукупного періодичного доходу певного активу і охоплюють як ризик зміни відсоткової ставки, так і ризик зміни вартості активу (тобто кредитні і відсоткові ринкові ризики);
- 3) операційних ризиків і формування під них резервів;
- 4) ризиків сек'юритизації активів і торгового портфелю.

Перевірка банків з боку органів банківського нагляду передбачає:

- 1) формування підвищених резервів для окремих банків, якщо рівень резервів банку не відповідає його ризиковому профілю;
- 2) отримання органами нагляду повноваження втручатися в діяльність банків з метою уникнення зниження капіталу нижче від мінімального рівня;
- 3) необхідність забезпечення інтенсивного та постійного контакту з банками.

Прозорість та ринкова дисципліна вимагають розкриття банківської фінансової звітності для громадськості.

Основна мета прийняття «Базель II» полягала у подальшому зростанні стабільності діяльності окремих банків і банківської системи в цілому. Значна кількість країн світу з розвиненою економікою прийняла «Базель II» на початку 2007 року, а частка країн (наприклад, США) відклала його впровадження на більш пізній час. Країни з економікою, що розвивається, заявили про можливість поетапного прийняття за основу регулювання банківської діяльності його положень в майбутньому (наприклад, Україна) або відмовилися від прийняття (наприклад, Китай та Індія).

Світова фінансова криза, яка почалася у 2007 році та надійшла до України восени 2008 року, призвела до переосмислення небезпеки рівнів окремих банківських ризиків і потреби перегляду ряду положень стандарту «Базель II».

Однією з головних причин масштабності економічної та фінансової кризи було визнання того, що банківські сектори країн з розвиненою економікою зростали надмірними темпами за рахунок використання фінансових деривативів, які враховувалися на позабалансових рахунках. Фінансовий важіль позабалансових рахунків швидко зростав і

його розмір був недостатньо врахований з точки зору прийнятих банками на себе фінансових ризиків.

Торгівля стандартизованими фінансовими деривативами на біржових майданчиках проводилася на умовах маржинальної торгівлі. Розмір фінансового важеля є залежним від розміру маржинального покриття, необхідного для отримання деривативів до свого портфелю цінних паперів. Наприклад, якщо покриття складає 20%, то кредитний важіль складе 5 разів. При покупці на таких умовах і подальшому падінні ціни базового активу на 20% втрати інвестиційної установи складуть все маржинальне покриття (купівля ф'ючерсу вартістю 1000000 доларів за 200000 і падіння його до 800000 доларів). Сума маржинального покриття враховується на балансових рахунках фінансових установ, а ринкова вартість деривативів (реально прийнятті ризики) – на позабалансових рахунках.

Загальну схему використання фінансових деривативів можливо описати таким чином:

- 1) наявність «дешевих» грошей викликало тиск на банківську пропозицію кредиту;
- 2) надання банками субстандартних кредитів з підвищеним кредитним ризиком на основі послаблення критеріїв оцінки кредитоспроможності позичальника і зниження критеріїв оцінки наданих застав;
- 3) сек'юретизація пулів кредитів і продаж за підвищеною ціною на відкритому ринку цінних паперів. В пул включалися (змішувалися) кредити більшої та меншої якості. Ціна на такі цінні папери формувалася в умовах очікувань економічного зростання (постійного зростання цін на фінансові активи) і тому наближалася до якісних і високоякісних кредитних зобов'язань;
- 4) проведення операцій хеджування за допомогою ф'ючерсів і опціонів, вартість яких враховувала спекулятивні операції, що значно перевищували обсяг цінних паперів на базі яких вони проводилися;
- 5) перерозподіл первинних ризиків (у межах теорії та практики портфельного інвестування) між значною кількістю інвестиційно-фінансових установ з різних країн світу.

Наслідки реалізації сформованого підходу до використання фінансових деривативів можливо описати таким чином:

- 1) надмірний фінансовий важіль позабалансових рахунків інвестиційно-фінансових установ, як результат системного хеджування (передачі ризиків від одного до іншого), привів до прихованого (потенційного) погіршення («ерозії») якості та рівня їх власного капіталу;
- 2) за рахунок прийняття величезних ризиків (кредитних та ринкових) фінансовими установами не здійснювалося формування резервів в достатньому обсязі (розрахунок був на загальному хеджуванні балансових ризиків). Недостатній обсяг формування резервів породжувало ілюзію отримання високих прибутків від операцій з потенційно небезпечними фінансовими інструментами;
- 3) використання субстандартних кредитних продуктів та деривативів на їх основі сформувало очікування отримання високих прибутків з малими ризиками в межах світового банківського й інвестиційного ринків;
- 4) для участі в цьому прибутковому бізнесі використовувалися настільки великі обсяги позикових коштів, що банківська ліквідність поступово знижувалася на очікуваннях «нескінченного припливу» грошових коштів від центральних банків країн світу з розвинутою економікою;
- 5) одночасно з використанням фінансових деривативів, заснованих на кредитах, зростали спекулятивні операції за іншими видами деривативів (ф'ючерси і опціони на цінні папери, золото, нафту, валюту та інші базові товарні і фінансові інструменти), які проводилися за рахунок позикових коштів;
- 6) необхідність проведення зваженої грошово-кредитної політики з метою стримування інфляційних процесів викликала поступове підвищення базових відсоткових ставок центральними банками (облікових і зв'язаних з ними ставок). Зростання вартості позикових ресурсів для комерційних банків призвело до зростання ставок за кредитами для їх клієнтів;

- 7) в умовах конфлікту очікувань інвесторів на подальше економічне зростання (основних економік світу в цілому і сегменту нерухомості зокрема) і проведення посилення антиінфляційної політики в США і Європі, основним фактором вирішення цього конфлікту інтересів стала недостатня ліквідність банківських систем світу (темпи припливу коштів зменшувалися; раніше надані кредити мали довгостроковий характер; темпи попиту на кредит не зменшувалися);
- 8) нестача ліквідних коштів, які можна було б направляти в кредит і стимулювати попит на товарних та інвестиційних ринках, призвів до зниження цін;
- 9) наслідком зниження цін став перегляд якості наданих кредитів (забезпечених іпотекою, товарними цінностями і цінними паперами) і цінних паперів (забезпечених операціями хеджування) в портфелях фінансових, інвестиційних і банківських установ: такий перегляд якості активів призвів до визнання реальних або потенційних збитків і формування резервів під активи, що знецінюються;
- 10) петля зворотнього зв'язку між ринковими цінами на товарні та фінансові активи, оцінками ризиків і формуванням резервів може постійно повторюватися на нових рівнях: теоретичною межею зупинки цього неконтрольованого процесу є досягнення нульової ціни активу і формування 100 % резерву за активом;
- 11) масштаб операцій з деривативами став настільки великим, що світова банківська система була не в змозі самостійно компенсувати втрати, що виникли: почала розвиватися криза довіри (неможливість відрізнити «добру» банківську установу від «поганої»);
- 12) для недопущення колапсу та руйнування світової банківської системи (основного отримувача кредитів, цінних паперів і деривативів) і «перетікання» кризи у реальну економіку, державні фінансові установи (міністерства фінансів і центральні банки) були змушені призвести безпрецедентні «вливання» грошових коштів у вигляді надання додаткової ліквідності (кредити рефінансування), «ін'єкцій» капіталу (купівля простих та привілейованих акцій) і надання гарантій за рахунок платників податків.

У грудні 2010 року Базельським комітетом з банківського нагляду було опубліковано повну редакцію документу («Базель III»), де регламентовано напрямки і процедури підвищення стійкості банків і банківських систем («Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems») [6].

Основною метою цього документу стала відповідь на уроки останньої світової кризи у вигляді підвищення вимог до розміру капіталу і ліквідності банків для поліпшення здатності банківського сектору до поглинання зовнішніх шоків, для збільшення їх еластичності до реагування на банківські ризики. У прийнятому стандарті передбачаються два етапи:

- 1) у 2011-2012 роках буде проводитися моніторинг змін нормативно-законодавчої бази;
- 2) у 2013-2019 роках будуть поступово підвищені мінімальні вимоги до капіталу банків.

Окрім цього підкреслено, що «Базель III» наслідує від «Базель II» структуру трьох опор і вносить зміни в склад основного (першого рівня) і додаткового (другого рівня) капіталу банків.

Основні напрями і процедури, що реалізовані в «Базель III», такі:

- 1) для поліпшення якості власного капіталу (нормативного/регулятивного) і розширення можливостей банків щодо покриття потенційних збитків від прийнятих ризиків країни, що є членами Базельського комітету з банківського нагляду, зобов'язані до 1 січня 2013 року внести зміни до національної нормативно-законодавчої бази;
- 2) розрахунок мінімального відношення вартості простих акцій або статутного капіталу (Minimum Common Equity Capital Ratio) до активів, зважених на ризик (RWA), має складати (у відсотках) станом на:
 - 01.01.2013 – 3,5%;
 - 01.01.2014 – 4,0%;
 - 01.01.2015 і далі – 4,5%;

- 3) розрахунок мінімального відношення вартості буферного (резервного або проти циклічного) капіталу (Capital Conservation Buffer) до активів, зважених на ризик (у відсотках), має складати станом на:
 - 01.01.2016 – 0,625%;
 - 01.01.2017 – 1,25%;
 - 01.01.2018 – 1,875%;
 - 01.01.2019 і далі – 2,5%;
- 4) розрахунок (Minimum Tier 1 Capital) мінімального відношення основного капіталу (перший рівень) до активів, зважених на ризик (у відсотках), має складати станом на:
 - 01.01.2013 – 4,5%;
 - 01.01.2014 – 5,5%;
 - 01.01.2015 і далі – 6,0%;
- 5) розрахунок (Minimum Total Capital) мінімального відношення загального капіталу (перший плюс другий рівень) до активів, зважених на ризик (у відсотках), має складати 8,0%, починаючи з 01.01.2013 р. і далі. Кількісне значення показника діє і по теперішній час, але з 01.01.2013 р. почнеться процес змін в структурі компонентів (капітальних інструментів) загального капіталу;
- 6) розрахунок (Minimum Total Capital plus conservation buffer) мінімального відношення загального і буферного (регулятивного) капіталу до активів, зважених на ризик (у відсотках), має складати станом на:
 - 01.01.2013, 01.01.2014, 01.01.2015 – 8,0%;
 - 01.01.2016 – 8,625%;
 - 01.01.2017 – 9,25%;
 - 01.01.2018 – 9,875%;
 - 01.01.2019 і далі – 10,5%.
- 7) капітальні інструменти, які не враховуються капіталом першого або другого рівня (Capital instruments that no longer qualify as non-core Tier 1 capital or Tier 2 capital), мають бути виключені зі складу (регулятивного) капіталу банку поетапно, починаючи з 01.01.2013 р. протягом 10 років;
- 8) з 01.01.2015 р. буде впроваджено стандарт короткострокової ліквідності (Liquidity coverage ratio). Головна його мета – підтримка обсягу високоліквідних коштів (високоякісних активів) у розмірі, достатньому для покриття відтоку короткострокових ресурсів (пасивів). З 01.01.2018 р. буде впроваджено стандарт стабільного фінансування (Net stable funding ratio). Головна його мета – використання банками стабільних коштів при проведенні довгострокових активних операцій;
- 9) розглянути особливості окремих груп ризиків (кредитний, похідних фінансових інструментів, контрагентів, позабалансовий) і ввести експериментальну оцінку кредитного важеля;
- 10) розглянути питання підвищення стандартів банківського нагляду (опора 2) і розкрити інформацію для громадськості (опора 3), проведення стрес-тестування, корпоративного управління та інші.

Автор відзначає, що стандарти «Базель II» і «Базель III» спрямовані, перш за все, на регулювання діяльності міжнародно-активних банків. Разом з тим, сутності цих документів та змін до них приділено увагу органів банківського нагляду всіх країн світу у зв'язку з важливістю розглянутих питань і системним підходом до охоплення матеріалу, використанням нормативних коефіцієнтів, аргументованих результатами прикладних досліджень проведених фахівцями різних країн.

В діяльності Національного банку України простежується чітка тенденція до використання значної кількості елементів [1; 2; 3; 4; 5] першого і другого базельського конкордату. Можливо припустити, що ряд положень третього конкордату теж може використовуватися в Україні з урахуванням державних намірів до інтеграції країни в Європейський Союз.

Для розуміння цінності можливих змін банківської нормативно-законодавчої бази слід спробувати знайти відповіді на такі питання:

1. Які елементи діючої системи банківського нагляду України отримали позитивні наслідки з точки зору останньої кризи?
2. Які елементи діючої системи банківського нагляду України вимагають змін з точки зору наслідків останньої кризи?
3. Які елементи стандарту «Базель II» отримали позитивні наслідки з точки зору останньої кризи?
4. Які елементи стандартів «Базель II» і «Базель III» варто використовувати у нормативно-законодавчій і практичній діяльності органів банківського нагляду України?

Згідно даних НБУ станом на 01.01.2011 р. в Україні було зареєстровано 176 банків, які мали ліцензію НБУ на здійснення банківських операцій, що на 8 банків менше, ніж на 01.01.2009 р., при цьому кількість банків за участю іноземного капіталу зросла з 53 до 55. Станом на 01.01.2011 р. чисті активи банківської системи склали 942,1 млрд. грн., що на 16,0 млрд. грн. більше, ніж на 01.01.2009 р. [7]. Це свідчить про те, що регуляторна і наглядова політика Національного банку України виявилася достатньо гнучкою для збереження кількісного складу банків всіх рівнів (від невеликих до системних банків) і сприяла відновленню загальних кількісних показників стану банківської системи.

Станом на 01.01.2011 р. кредити склали 755,0 млрд. грн., що на 37,2 млрд. грн. менше, ніж на 01.01.2009 р. Станом на 01.01.2011 р. кредити, надані суб'єктам господарської діяльності, склали 508,3 млрд. грн., що на 35,7 млрд. грн. більше, ніж на 01.01.2009 р. Станом на 01.01.2011 р. кредити, надані фізичним особам, склали 186,5 млрд. грн., що на 82,4 млрд. грн. менше, ніж на 01.01.2009 р. Станом на 01.01.2011 р. прострочена заборгованість за кредитами складала 84,9 млрд. грн., що на 66,9 млрд. грн. більше, ніж на 01.01.2009 р. Станом на 01.01.2011 р. резерви під активні операції банків склали 148,8 млрд. грн., що на 100,4 млрд. грн. більше, ніж на 01.01.2009 р. [7].

Наведені дані свідчать про те, що банківська система України у докризовий період прийняла надмірні кредитні ризики. Основною причиною значного обсягу системного кредитного ризику було кредитування фірм і приватних осіб в іноземній валюті. Послаблення курсу гривні до долара США з 5,05 до 8,0 призвело до зростання кредитної заборгованості в іноземній валюті (інші валюти, що були використані для кредитування, змінювалися аналогічно або мали незначну долю в загальному кредитному портфелі) на 58,4% ($8:5,05=1,584$) практично за декілька місяців восени 2008 року. Значне зростання боргів перед банками призвело до проблем з їх обслуговуванням фірмами і приватними особами. Така ситуація є сигналом необхідності додаткових заходів з регулювання системного кредитного ризику.

Станом на 01.01.2011 р. власний капітал банківської системи складав 137,7 млрд. грн., що на 18,4 млрд. грн. більше, ніж на 01.01.2009 р. (частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків за даний період збільшилася з 36,7% до 40,6%) [7].

Станом на 01.01.2011 р. відношення власного капіталу (без урахування субординованого капіталу і сплачених, але не зареєстрованих внесків до статутного капіталу) до чистих активів банківської системи склало 14,6% ($137,7:942,1=0,146$) відносно 12,9% ($119,3:926,1=0,129$) на 01.01.2009 р. Іншими словами, рівень капіталізації банківської системи України до кризи відповідав міжнародним вимогам і після кризи рівень капіталізації став ще вище.

Разом з тим слід відмітити, що зростання власного капіталу співпадає зі зростанням частки іноземного капіталу у загальному статутному капіталі банківської системи. Це є важливим сигналом того, що в період кризи внутрішні джерела збільшення капіталу для українських банків є недостатніми і зовнішні джерела є доступними тільки банкам за участю іноземного капіталу. Таке припущення є наслідком того факту, що зовнішні фінансові ринки,

як джерела збільшення капіталу банків країн з перехідною формою економіки, є недостатньо доступними.

Отже, в період кризи збільшується роль центрального банку як кредитора останньої інстанції. В цьому сенсі Національному банку України варто мати розроблені процедури і нормативні документи, де обсяги надання додаткової ліквідності (кредити рефінансування), «ін'єкції» капіталу (купівля простих та привілейованих акцій) і надання гарантій були б залежними від оцінки тяжкості кризової ситуації та можливості банками залучення зовнішньої фінансової підтримки. Іншими словами Національному банку України потрібні сценарії (макроекономічні стрес-сценарії) дій (що постійно оновлюються) в умовах різноманітних варіантів розвитку потенційних криз (різноманітних внутрішніх та зовнішніх шоків).

Станом на 01.01.2011 р. рентабельність активів складала 1,45%, що на 2,48% менше, ніж на 01.01.2009 р. Станом на 01.01.2011 р. рентабельність капіталу складала 10,19%, що на 18,7% менше, ніж на 01.01.2009 р. [7]. З урахуванням того, що за період з початку кризи курс гривні до долара США знизився з 5,05 до 8,0, можливо визначити зниження обсягу банківської системи України в доларах США.

Станом на 01.01.2011 р. чисті активи банківської системи складали (942,1:8) 117,8 млрд. доларів США і на 01.01.2009 р. (926,1:5,05) – 183,4 млрд. доларів США, тобто на 65,6 млрд. доларів США менше. Станом на 01.01.2011 р. власний капітал (без урахування субординованого капіталу і сплачених, але не зареєстрованих внесків до статутного капіталу) банківської системи складав (137,7:8) 17,2 млрд. доларів США і на 01.01.2009 р. (119,3:5,05) 23,6 млрд. доларів США, тобто на 6,4 млрд. доларів США менше. Ці розрахунки ілюструють причини зниження кредитного рейтингу країни (зокрема, банківського сектору в цілому і тих банків, що мали міжнародні кредитні рейтинги) та її інвестиційної привабливості. Можна припустити, що синхронне зростання реального і фінансового секторів української економіки призведе до компенсації втрат банківського капіталу (в міжнародному вимірі) від минулої кризи і, як наслідок, покращаться кредитні рейтинги України та її банків.

Отже, для стрімкого економічного зростання країни їй потрібні інвестиційні зовнішні ресурси з недержавних джерел, приплив яких залежить від кредитних та інвестиційних рейтингів країни. В свою чергу, рейтинги країни залежать від економічної динаміки. З'являється замкнене коло, яке може відкритися з оглядом на міжнародні банківські стандарти.

Варто підкреслити, що репутація міжнародних рейтингових агенцій за підсумками минулої світової кризи знизилася в результаті не підтвердження високих рейтингів, привласнених окремим країнам Єврозони (наприклад, Греції та Португалії) і значної кількості корпорацій та банків розвинених країн світу. Тому можна очікувати, що ключові міжнародно-активні кредитно-інвестиційні установи в майбутньому будуть орієнтуватися на власні розрахунки ступеня ризиків країн з перехідною економікою та ступеня привабливості окремих видів бізнесу.

Рекомендації стандартів «Базель II» і «Базель III» відносно опори 2 (посилення умов банківського нагляду) і опори 3 (посилення ступеня прозорості банківських установ) в умовах їх повного прийняття Україною також є вагомим фактором для прийняття позитивних рішень по збільшенню інвестиційно-кредитної діяльності міжнародними інвесторами в країні. Приплив іноземних коштів у банківський капітал безпосередньо або через зростання загальної економічної динаміки дозволить поступово підвищувати вимоги до банківського капіталу та регулювати окремі види ризиків (опора 1). Минула світова криза виявила значні системні недоліки щодо оцінки банківських ризиків як за традиційними банківськими інструментами (кредитний ризик), так і за похідними фінансовими інструментами. Для коректної оцінки окремих моментів стандартів «Базель II» і «Базель III» необхідний значний час і випробування у майбутній практиці.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного аналізу можна зробити такі висновки:

- 1) остання світова криза виявила значні системні недоліки щодо оцінки банківських ризиків як за традиційними, так і за похідними фінансовими інструментами;
- 2) введення стандарту «Базель III» призведе до того, що розрахунок мінімального відношення загального і буферного (регулятивного) капіталу до активів зважених на ризик складе 8,0% станом на 01.01.2013 р. і буде поступово підвищуватися до 10,5% станом на 01.01.2019 р. Ряд капітальних інструментів буде поступово виключено з розрахунку цього показника;
- 3) у діяльності Національного банку України видно чітку тенденцію до використання значної кількості елементів першого і другого базельського конкордату;
- 4) регуляторна і наглядова політика Національного банку України протягом 2008-2010 років виявилася достатньо гнучкою для збереження кількісного складу банків всіх рівнів (від невеликих до системних банків) і сприяла відновленню загальних кількісних показників стану банківської системи після кризи;
- 5) наведені розрахунки (у доларах США) показують значне зменшення чистих активів і власного капіталу банківських установ України протягом 2009-2010 років;
- 6) Національному банку України варто мати макроекономічні стрес-сценарії дій, які б мали постійно оновлюватися в умовах різноманітних варіантів розвитку потенційних криз (різноманітних внутрішніх та зовнішніх шоків);
- 7) рекомендації стандартів «Базель II» і «Базель III» щодо мінімального розміру регулятивного капіталу, посилення умов банківського нагляду і посилення ступеня прозорості банківських установ можуть бути прийнятими Україною і поступово впроваджуватися у банківську практику;
- 8) для коректної оцінки окремих моментів стандарту «Базель III» необхідним є значний період часу, що надасть змогу випробувати їх на практиці.

Список використаної літератури

1. Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001. – № 368. «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0841-01>.
2. Постанова Правління Національного банку України від 08.05.2002. – № 171. «Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1080-03>.
3. Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004. – № 104. «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
4. Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004. – № 361. «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog>.
5. Постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009. – № 460. «Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09>.
6. Bank for International Settlements (BIS) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
7. Національний банк України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

Прийнято до друку 15.09.2011

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ВИЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЦІННОСТІ КЛІЄНТСЬКОЇ БАЗИ

У статті звертається увага на важливий елемент оцінки вартості нематеріального активу комерційного банку клієнтеля. Розкривається важливість постійного збору та аналізу статистичних даних з послідовним висновком цих досліджень. У статті досліджуються математично-статистичні методи оцінки, які застосовуються при визначенні вартості нематеріального активу клієнтеля.

In the article it is paid attention on the important element of appraisal value of immaterial assets commercial bank of clientele. The importance of constant gathering and analysis of statistical facts with successive conclusion of these researches is determined. In the article the mathematical-statistical methods of appraisal, which are using for definition value immaterial assets of clientele are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Під час глибшого вивчення цього питання цілком зрозумілою стала необхідність ретельного дослідження всього, що пов'язане з проведенням оцінки клієнтської бази комерційного банку. Сьогодні небагато комерційних банків готові до проведення такої складної оцінки. Насамперед, це ускладнено тим, що комерційні банки не мають централізованої системи збору та акумулювання інформації про клієнтську базу комерційного банку. Процес проведення оцінки фінансової цінності клієнтської бази банку є дуже складним і трудомістким.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченню цього питання, пов'язаного з визначенням фінансової цінності клієнтської бази комерційного банку, приділили увагу у своїх працях такі вчені, як: І. О. Ніконова, Р. М. Шамгунов, А. Рум'янцев, Є. Биховська, І. М. Парасій-Вергуненко, Фредерік Рейчхелд, Суніл Гупта, Дональд Р. Леманн. Ці автори досліджують питання визначення вартості клієнтської бази, а саме нематеріального активу (клієнтеля), проте вони не висвітлили у повній мірі методику проведення оцінки з подальшим визначенням її вартості. Клієнтеля – це наявність постійних клієнтів у підприємства та перспективи його розвитку. Таке визначення належить М. І. Кулагіну [1, с.4]. Клієнт (від англ. – «client») – людина, з якою ведеться справа, людина, яка платить за послуги [2, с.128].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо уваги у науковій та методичній літературі приділено саме оцінці клієнтської бази комерційного банку. Уся складність дослідження полягає у тому, що цей нематеріальний актив комерційного банку є маловивченим. Проводячи дослідження цього питання, автор зіткнувся з проблемою відсутності необхідної інформації про цей нематеріальний актив та методики розрахунку його вартості.

Постановка завдання. Мета статті – розробити систему збору та аналізу отриманих даних про клієнтську базу банку; звести отримані статистичні дані про клієнтів, які обслуговуються в фінансовій установі (табл. 3); розробити за допомогою Microsoft Excel програму, яка автоматично розраховує фінансову цінність клієнтської бази; провести порівняльний аналіз депозитного та кредитного клієнтів; підставити статистичні дані до таблиці, розроблених за допомогою Microsoft Excel, та отримати результати у вигляді грошової одиниці, яка відображає фінансову цінність клієнтської бази фінансової установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автор пропонує розглянути приклад того, як працює математична модель визначення вартості клієнтської бази фінансової установи. По-перше, потрібно провести розрахунки на прикладі двох клієнтів, щоб отримати

статистичну інформацію про вартість клієнтів, які скористалися кредитним і депозитним продуктом банку. У результаті отримаємо інформацію про те, який клієнт більш цінний для банку та які строки дій банківських продуктів вигідніші для фінансової установи. Для аналізу автор радить задати ситуацію, де двоє клієнтів обслуговуються в банку: перший розмістив депозит у розмірі 5000,00 грн. на строк від 2 до 25 місяців, а другий – отримав кредит на суму 5000,00 грн. на строк від 2 до 25 років. Для того, щоб отримати детальнішу інформацію та провести аналіз, потрібно розглянути одну й ту ж суму за кредитом і депозитом 5000,00 грн.

Механізм проведення оцінки і визначення фінансової цінності клієнтської бази призводить до ускладнення процесу проведення моніторингу та аналізу великої кількості статистичних даних. Складність полягає в тому, що необхідно відстежити значний потік статистичних даних про рух клієнтської бази, простежити за коливаннями щодо збільшення та зменшення кредитного та депозитного портфелів, розподілити ці портфелі між клієнтами банку, проконтролювати строки дії продуктів, зокрема залишок часу користування продуктом і пов'язати всю цю інформацію з клієнтською базою банку. Такий значний потік інформації неможливо відстежити й проаналізувати за короткий проміжок часу. Цьому передуює послідовність дій, пов'язаних з розробкою та адаптацією під індивідуальність продуктової бази банку системи звітності, яка в собі акумулювала б усю необхідну інформацію про клієнтів, продукти, якими вони користуються, та строк їхньої дії. У зв'язку зі всіма цими ускладненнями оцінка й визначення фінансової цінності проводяться на прикладі двох клієнтів. У процесі проведення розрахунків необхідно всю депозитну та кредитну бази комерційного банку привести до національної валюти за курсом Національного банку України. Однак не слід забувати про те, що депозитні програми можуть бути відкриті в цінних металах: золото, срібло, платина, паладій. Кожен з цих видів депозитів також потрібно привести до національної валюти за курсом НБУ. У табл. 1 представлено, як відбувається процес проведення оцінки та як змінюється вартість клієнтів, які скористалися кредитним і депозитним продуктами комерційного банку.

Таблиця 1

Математична модель розрахунку вартості клієнта

Строк дії продукту (роки / місяці)	Депозити					Кредити		
	Портфель	Кількість років	ln	Вартість клієнти (на місяць)	Вартість клієнти (на рік)	Портфель	ln	Вартість клієнти (на рік)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	5 000,0 грн.	0,17	1,792	4,65 грн.	18,60 грн.	5 000,0 грн.	1,000	100,00 грн.
2	5 000,0 грн.	0,25	1,386	9,02 грн.	36,08 грн.	5 000,0 грн.	1,099	136,49 грн.
3	5 000,0 грн.	0,33	1,099	15,17 грн.	60,66 грн.	5 000,0 грн.	1,386	144,30 грн.
4	5 000,0 грн.	0,42	0,867	24,03 грн.	96,12 грн.	5 000,0 грн.	1,609	155,38 грн.
5	5 000,0 грн.	0,50	0,693	36,08 грн.	144,30 грн.	5 000,0 грн.	1,792	167,41 грн.
6	5 000,0 грн.	0,58	0,693	42,09 грн.	168,35 грн.	5 000,0 грн.	1,946	179,86 грн.
7	5 000,0 грн.	0,67	0,693	48,10 грн.	192,40 грн.	5 000,0 грн.	2,079	192,40 грн.
8	5 000,0 грн.	0,75	0,693	54,11 грн.	216,45 грн.	5 000,0 грн.	2,197	204,82 грн.
9	5 000,0 грн.	0,83	0,693	60,13 грн.	240,50 грн.	5 000,0 грн.	2,303	217,11 грн.
10	5 000,0 грн.	0,92	0,693	66,14 грн.	264,55 грн.	5 000,0 грн.	2,398	229,36 грн.
11	5 000,0 грн.	1,00	0,693	72,15 грн.	288,60 грн.	5 000,0 грн.	2,485	241,45 грн.
12	5 000,0 грн.	1,08	0,693	78,16 грн.	312,65 грн.	5 000,0 грн.	2,565	253,41 грн.
13	5 000,0 грн.	1,17	0,693	84,18 грн.	336,70 грн.	5 000,0 грн.	2,639	265,25 грн.
14	5 000,0 грн.	1,25	0,693	90,19 грн.	360,75 грн.	5 000,0 грн.	2,708	276,96 грн.
15	5 000,0 грн.	1,33	0,693	96,20 грн.	384,80 грн.	5 000,0 грн.	2,773	288,50 грн.
16	5 000,0 грн.	1,42	0,693	102,21 грн.	408,85 грн.	5 000,0 грн.	2,833	300,04 грн.
17	5 000,0 грн.	1,50	0,693	108,23 грн.	432,90 грн.	5 000,0 грн.	2,890	311,42 грн.
18	5 000,0 грн.	1,58	0,693	114,24 грн.	456,95 грн.	5 000,0 грн.	2,944	322,69 грн.

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
19	5 000,0 грн.	1,67	0,693	120,25 грн.	481,00 грн.	5 000,0 грн.	2,996	333,78 грн.
20	5 000,0 грн.	1,75	0,693	126,26 грн.	505,05 грн.	5 000,0 грн.	3,045	344,83 грн.
21	5 000,0 грн.	1,83	0,693	132,28 грн.	529,10 грн.	5 000,0 грн.	3,091	355,87 грн.
22	5 000,0 грн.	1,92	0,693	138,29 грн.	553,15 грн.	5 000,0 грн.	3,135	366,83 грн.
23	5 000,0 грн.	2,00	0,693	144,30 грн.	577,20 грн.	5 000,0 грн.	3,178	377,60 грн.
24	5 000,0 грн.	2,08	0,693	150,31 грн.	601,25 грн.	5 000,0 грн.	3,219	388,32 грн.

Існує можливість проаналізувати двох клієнтів, які користуються банківськими продуктами, з однаковими сумами 5000,00 грн. З табл. 1 видно, що на восьмому році обслуговування фінансова цінність обох клієнтів стає однаковою. Однак з кожним наступним роком депозитний портфель стає більш прибутковим для комерційного банку, тому йому необхідно розробити нову стратегію, спрямовану на нові довгострокові депозитні продукти. Чим більший строк розміщених на депозитних рахунках грошових коштів, тим вигідніше комерційному банку. У свою чергу, скорочення строку за кредитними продуктами збільшує оборотність грошових коштів і зменшує ризики банку. Зменшення ризиків відбувається за рахунок того, що банк не заморожує свої оборотні грошові кошти на тривалі строки. За рахунок вивільнення коштів, які пішли до резерву, зменшується строк окупності інвестицій та ризики неперверненості кредиту.

Таблиця 2

Порівняльний аналіз депозитної та кредитної клієнтської бази,
її фінансової цінності для банку (строк 20 років)

Роки	Депозити (роки)	Кредити (роки)
1	72,15 грн.	
2	144,30 грн.	100,00 грн.
3	216,45 грн.	136,49 грн.
4	288,60 грн.	144,30 грн.
5	360,75 грн.	155,38 грн.
6	432,90 грн.	167,41 грн.
7	505,05 грн.	179,86 грн.
8	577,20 грн.	192,40 грн.
9	649,35 грн.	204,82 грн.
10	721,50 грн.	217,11 грн.
11	793,65 грн.	229,36 грн.
12	865,80 грн.	241,45 грн.
13	937,95 грн.	253,41 грн.
14	1 010,10 грн.	265,25 грн.
15	1 082,25 грн.	276,96 грн.
16	1 154,40 грн.	288,50 грн.
17	1 226,55 грн.	300,04 грн.
18	1 298,70 грн.	311,42 грн.
19	1 370,85 грн.	322,69 грн.
20	1 443,00 грн.	333,78 грн.

Автор пропонує провести ще один порівняльний аналіз двох клієнтів, які обслуговуються в банку, та визначити їхню фінансову цінність для фінансової установи. У табл. 2 автор аналізує двох клієнтів, які користувалися банківськими продуктами: депозитом і кредитом на строк від 1 до 20 років. Для того, щоб отримати більш детальну інформацію та провести аналіз, доцільно розглянути одну й ту ж суму – 5000,00 грн. і як кредит, і як депозит. Видно, що клієнт, який розмістив депозит, стає більш цінним для комерційного банку, ніж той, який отримав кредит на той же строк. Банк, який має у своєму розпорядженні грошові кошти своїх клієнтів на такий тривалий термін, має можливість отримувати значні прибутки. Довгострокові депозитні продукти дозволяють постійно використовувати ці грошові кошти на надання короткострокових кредитів строком від одного до трьох років. Довгостроково розміщені кошти на депозитних рахунках бачаться вигідними, тому що комерційному банку необхідно нести додаткові витрати на проведення всеукраїнських рекламних кампаній та

залучення нових клієнтів. Порівнюючи двох клієнтів, один з яких отримав кредит, а другий розмістив депозит, можна зробити висновок, що клієнт, який розмістив депозит, вигідніший для комерційного банку. На рис. 1 показано, як позначається цей порівняльний аналіз.

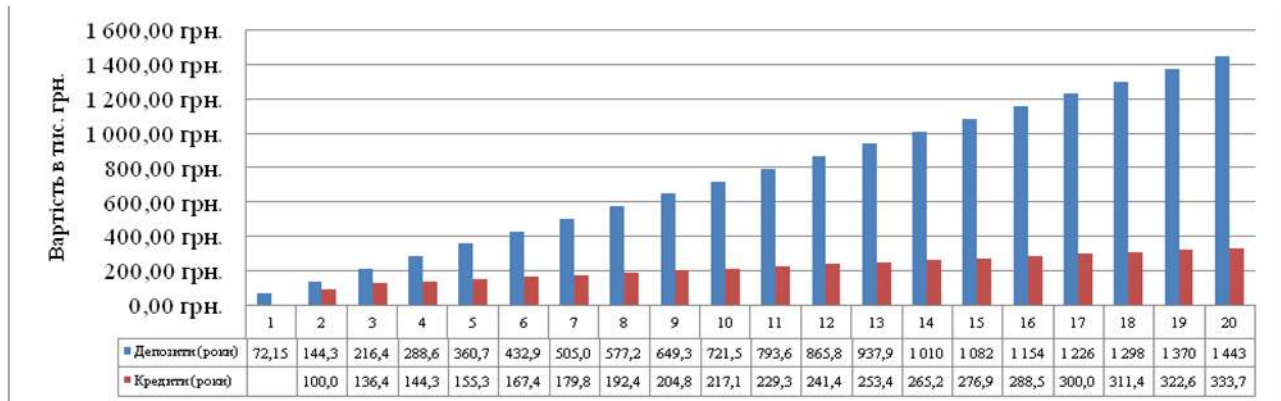


Рис. 1. Порівняльний аналіз депозитної та кредитної клієнтської бази, її фінансової цінності для банку (строк 20 років)

У результаті аналізу фінансової цінності депозитної та кредитної клієнтської бази комерційного банку визначаємо, що комерційним банкам необхідно розробити довгострокові депозити на строки від 15 до 20 років. Аналіз даних табл. 2 доводить, що комерційному банку вигідні довгострокові відносини з клієнтом. Внаслідок таких відносин комерційний банк не несе додаткових витрат на всеукраїнські рекламні кампанії для залучення нових клієнтів, які розміщують депозити. Короткострокові відносини потребують постійного оновлення клієнтської бази, що несе за собою значні фінансові витрати. Тому більш вигідною є побудова довгострокових відносин між клієнтом і фінансовою установою.

Автор пропонує розглянути математичну модель, на базі якої було створено програму й проведено обчислення за допомогою програми Microsoft Excel. Бачимо, як використовується інформація, отримана банком у результаті її збору по всій банківській системі. Також простежується розподіл за строками, розміром депозитних вкладів, кредитів та їхнє співвідношення. Завдяки отриманим даним, можемо проводити аналіз та отримувати інформацію у вигляді фінансової цінності всієї клієнтської бази банку. Ці цифри вплинуть на кінцеву вартість усього комерційного банку.

З табл. 3 добре видно, як відбувається процес визначення вартості клієнти. Ця математична модель змінюється та коригується індивідуально під специфіку продуктової бази кожного банку окремо. Аналізуючи депозитну базу комерційного банку, розглянемо різні строки (3, 6, 12 та 24 місяці). Строки, що аналізуються, можуть бути відкориговані згідно з продуктовою базою конкретного комерційного банку. Кредитна база комерційного банку коригується за тими самими вимогами. Однак є нюанс, про який потрібно пам'ятати: кредитний портфель розраховується в роках, а депозитний – у місяцях. Тому у табл. 4 з'являється додатковий стовпчик, який відображає вартість даного портфеля на місяць та рік.

Проводиться аналіз відділення комерційного банку, який працює на банківському ринку України та за рейтингом Українського фінансового сервера (на основі даних Асоціації українських банків за 2009/10 рік), належить до I групи за рейтингом [3]. Як вже раніше зазначалося, аналіз клієнтської бази банку є складним і трудомістким процесом, який потребує збору та аналізу значної кількості статистичних даних. Аналіз усього комерційного банку ускладнюється тим, що відсутній механізм моніторингу всієї клієнтської бази банку та аналіз цих даних. Через те, що у відділенні банку менша кількість клієнтів, спрощується процес проведення моніторингу та отримання дійсних даних для визначення реальної вартості клієнтської бази.

Усі дані щодо клієнтів, які обслуговуються у відділенні комерційного банку, були проаналізовані та зведені до однієї таблиці для подальшого проведення аналізу.

У табл. 3 зібрані всі необхідні дані для визначення фінансової цінності клієнти відділення комерційного банку. У табл. 2 простежується як програма, написана за допомогою Microsoft Excel та формул, робить розрахунок фінансової цінності клієнтської бази цього відділення. У табл. 2 автором були зібрані та проаналізовані три портфелі, які відносяться до фізичних осіб та ресурси, які впливають на стабільність, розвиток, конкурентоспроможність, а отже, і на вартість комерційного банку, а саме: депозитний портфель фізичних осіб; кредитний портфель фізичних осіб; поточні рахунки фізичних осіб.

Якщо з першими двома портфелями фізичних осіб більш-менш все зрозуміло, то поточним рахункам треба приділити додаткову увагу. За рахунок споживчого кредитування, як і всієї банківської діяльності, – це створення передумов для зростання кількості поточних рахунків населення в банках як джерела безкоштовних коштів для банків, що можуть бути використані на цілі поточного кредитування у межах «сухого залишку» на рахунок. Цей «залишок» коливається час від часу, проте є тим мінімумом, що не використовується клієнтами у результаті їх щоденних трансакцій і може використовуватися банком згідно його мети [4]. Отже, невикористані залишки грошових коштів фізичних осіб на поточних рахунках надають комерційному банку можливість їх використання для отримання додаткового прибутку. Тому цей портфель потребує своєї індивідуальної оцінки та отримав свою індивідуальну вартість, яка впливає на вартість всієї фінансової установи.

Таблиця 3

Дані для розрахунку фінансової цінності клієнти третього комерційного банку

Кількість клієнтів	Кількість проданих продуктів	Термін дії продукту (місяці/роки)	Валюта (долар, грн., євро)	Курс НБУ до грн.	Портфель (тис. грн.)
Депозитна клієнтська база					
299	318	3	грн.	-	1 041 250,00
66	69	6	грн.	-	352 420,00
13	14	12	грн.	-	208 250,00
29	32	3	\$86 390,00	7,9865	301 700,00
17	19	6	\$27 150,00	7,9865	216 833,48
2	3	12	\$10 670,00	7,9865	85 215,96
10	11	3	8 400,00 €	11,764115	98 818,57
3	3	6	2 640,00 €	11,764115	31 057,26
2	2	12	2 800,00 €	11,764115	32 939,52
441	471				2 368 484,78
Кредитна клієнтська база					
0	0	3	грн.	-	0,00
80	82	60	грн.	-	2 780 579,84
157	159	84	грн.	-	5 908 732,16
12	12	180	грн.	-	673 374,74
18	18	240	грн.	-	1 367 169,07
121	129	60	\$739 840,00	7,9865	5 908 732,16
257	273	84	\$1 572 160,00	7,9865	12 556 055,84
3	3	120	\$18 500,00	7,9865	147 750,25
17	17	180	\$142 359,02	7,9865	1 136 950,31
27	27	240	\$332 154,23	7,9865	2 652 749,76
692	720				33 132 094,13
Поточні рахунки					
7697	7697	-	грн.	-	1 572 243,39
1677	1677	-	\$15 759,69	7,9865	125 864,76

Математична модель розрахунку фінансової цінності клієнтеля
III комерційного банку (фізичні особи)

	Вимір часу	Кількість проданих продуктів	Портфель (тис. грн)	Кількість років	ln	Вартість клієнтеля (на місяць)	Вартість клієнтеля (на рік)
Депозити (місяці)	3	361	1 441 768,57	0,25	1,386	2 600,59	10 402,37
	6	91	600 310,74	0,50	0,693	4 331,25	17 324,99
	12	19	326 405,48	1,00	0,693	4 710,04	18 840,14
Фактична наповненість портфеля		471	2 368 484,78	-			46 567,50
Кредити (роки)	3	0	0,00	-	1,386	-	0,00
	5	211	8 689 312,00	-	1,609	-	270 022,13
	7	432	18 464 788,00	-	1,946	-	664 201,01
	10	3	821 124,99	-	2,303	-	35 654,58
	15	29	1 136 950,31	-	2,708	-	62 977,31
	20	45	4 019 918,83	-	2,996	-	268 352,39
Фактична наповненість портфеля		720	33 132 094,13	-			1 301 207,41
Поточні рахунки	-	12935	2 243 106		200		11 215,53
Усього: (портфелі)						37 743 684,7	
Фінансова цінність клієнтеля комерційного банку						1 358 990,4	

У результаті проведеної оцінки клієнтської бази відділення фінансової установи отримуємо дані щодо фінансової цінності їхніх клієнтів. Водночас, як і у випадку з іншими інвестиціями, фірма повинна оцінювати потенційний прибуток [5, с.55]. Вартість клієнтської бази виникає завдяки довгостроковим стосункам між клієнтом і фінансовою установою, обумовлених умовами спільно укладеної угоди. Їхні стосунки мають пряму залежність.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження клієнтської бази та визначення її фінансової цінності виводить стосунки між клієнтом і фінансовою установою на новий рівень. На основі отриманих результатів про фінансову цінність клієнта маркетингові відділи комерційних банків розпочнуть розробляти нові системи моніторингу та аналізу клієнтської бази з урахуванням їх фінансової цінності для банку. Оцінюючи клієнта з першого дня його обслуговування, банк отримує інформацію про фінансові можливості клієнта. Ця інформація дозволяє вирішити, наскільки клієнт цінний для банку і чи необхідно за нього боротися. Кожне підприємство – фінансова установа, яка має можливість оцінити свою клієнтську базу за умов наявності інформації про клієнта, спільно укладеної з ним угоди як факту закріплення їх стосунків. Отримані результати фінансової цінності клієнтської бази банку впливають на загальну вартість комерційного банку та в момент його продажу відображають реальну вартість фінансової установи з урахуванням фінансової цінності її постійних клієнтів. Це підтверджує той факт, що клієнтська база комерційного банку є його нематеріальним активом, який має свою власну вартість.

Список використаної літератури

1. Авдеев С. Н. Оценка рыночной стоимости клиентеллы – нематериального актива компании / С. Н. Авдеев, Н. А. Козлов, В. М. Рутгайзер. – М. : Международная академия оценки и консалтинга, 2006. – 73 с.
2. Шкіль М. І. Алгебра і початки аналізу: [підруч.] / М. І. Шкіль, З. І. Слєпкань, О. С. Дубинчук. – К.: Зодіак - ЕКО, 2006. – 384 с.
3. Офіційний сайт Асоціації Українських банків «АУБ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aub.com.ua/ua>.
4. Брігченко І. Г. Переваги застосування нових кредитних технологій / І. Г. Брігченко // Схід. – 2003. – № 3 (53). – С. 55–58.
5. Постанова Правління Національного Банку України № 375 «Про порядок створення і державної реєстрації банків, відкриття їх філій, представництв, відділень»: за станом на 31 серпня 2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001.– № 44. – С. 233.

Прийнято до друку 23.11.2011

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ЦЕНТРАЛЬНИХ І ДІЛОВИХ БАНКІВ

Досліджено необхідність використання політики транспарентності в банківській справі. Проведено дослідження прозорості банківської інформації українських банків. Визначено два рівні дослідження банківської транспарентності та описано особливості прояву прозорості на кожному з рівнів. Проаналізовано позитивні і негативні сторони банківської транспарентності.

The necessity of implementation transparent policy is researched. The research of bank information transparency of Ukrainian banks is conducted. Two levels of bank transparency are clarified and peculiarities of each level are described. Positive and negative sides of transparency are analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація економіки та фінансової сфери вимагає використання нових методів і підходів до діяльності центральних банків. Протягом останнього десятиліття центральні банки проводять все більш відкриту для суспільства політику, зокрема у частині прийняття рішень та стратегії розвитку. Транспарентність стає важливою характеристикою реалізації як монетарної політики центральних банків, так і стратегії розвитку банківських установ.

Останні роки кількість центральних банків, націлених на підвищення прозорості мети, процедур, моделей та даних постійно зростає. Основною відмінністю між центральними банками сьогодення та попередніх історичних періодів є транспарентність.

Сучасна зміна фінансових умов вимагає прозорішої системи реалізації грошово-кредитної політики, зрозумілих правил та процедур для уникнення зайвої ринкової невизначеності та нестійкості, мінімізації витрат на реалізацію антиінфляційної грошово-кредитної політики.

Прозорість грошово-кредитної політики повинна характеризуватися відсутністю таємниці, повнотою надання інформації, враховуючи уточнення цілей політики, процедур та забезпечувати своєчасність звітності. Відтак, очевидно, що діяльність сучасного центрального банку нерозривно пов'язана з поняттям транспарентності (інформаційної відвертості).

Рівень довіри до банківських установ значною мірою залежить від наявності, доступності, своєчасності розкриття, зрозумілості та об'єктивності інформації, які об'єднані поняттям транспарентності. Термін «транспарентність» (прозорість) походить від англійського «transparent» та латинського «trans» – прозорість, очевидність, зрозумілість, чіткість [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Глибоке дослідження сутності транспарентності та критичний аналіз еволюції поглядів на трактування цього поняття здійснено І. Івасівим [2, с.218–226]. Однак поняття транспарентності не можна вважати цілком сформованим. Зазвичай, під транспарентністю вчені розуміють інформаційну прозорість, а синонімами вважаються терміни «відвертість», «гласність», «публічність». Але жоден з цих, хоч і близьких за значенням, термінів, на наш погляд, не розкриває сутнісного змісту поняття транспарентності повністю.

Відвертість, гласність і публічність можуть розглядатися як елементи транспарентності, але головною складовою транспарентності слід вважати інформаційну доступність, адже недоступність інформації перетворює закладені в правових нормах можливості та наміри щодо їх реалізації декларативними і фіктивними. Відвертість,

гласність і публічність при цьому виступають швидше засобами, що забезпечують доступність тієї або іншої інформації, а отже, є складовими механізми реалізації принципу транспарентності в межах банківського законодавства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стратегічною метою впровадження принципу транспарентності у діяльність центральних банків є формування високої довіри суспільства до грошово-кредитної політики на основі її правильного розуміння учасниками фінансового ринку. Разом з тим слід розуміти, що транспарентність – не самоціль для центрального банку.

Транспарентність не означає абсолютної прозорості діяльності центрального банку, а її застосування, втім як і будь-якого іншого принципу чи інструменту, має певні обмеження. Зокрема, центральний банк зобов'язаний забезпечувати нерозголошення відомостей, які є складовими державної таємниці. Крім того, в деяких випадках його дії повинні залишатися несподіваними для фінансового ринку для досягнення необхідного результату від їх здійснення (наприклад, у разі валютних інтервенцій). Упровадження принципу інформаційної відвертості в розумних межах стало нормою для багатьох центральних банків світу.

Проблемам транспарентності та механізмам її реалізації в банківській сфері значна увага приділяється на міжнародному рівні, зокрема Світовим банком, Міжнародним валютним фондом, Банком міжнародних розрахунків. В основу нового підходу до реалізації транспарентності покладено чотири принципи:

- 1) максимальний доступ до інформації;
- 2) обмежений перелік виключень;
- 3) чіткий регламент інформаційного запиту;
- 4) право оскарження відмови в наданні інформації.

Ці принципи відображають основні положення, широко використовувані в національних законах про вільний доступ до інформації, а також містять елементи Хартії інформаційної прозорості Глобальної ініціативи за прозорість у міжнародних фінансових організаціях, спрямовані на забезпечення прав громадян на інформацію [3].

Вирішенням проблеми транспарентності на міжнародному рівні може стати укладання угод між органами банківського нагляду різних країн про взаємний обмін інформацією, адже без докладної інформації про корпоративну структуру банку, особливо якщо він володіє складною організаційною структурою, неможливо оцінити його ризики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження політики транспарентності у банківській діяльності та визначення перспектив досягнення високого рівня прозорості українських банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний досвід реалізації грошово-кредитної політики і регулювання розвитку банківських систем свідчить, що відкрита інформаційна політика центрального банку підвищує довіру суспільства, наслідком чого стає зниження волатильності фінансових ринків та більш стабільний розвиток країни в цілому. Центральний банк з метою підвищення прозорості може публікувати документи, у яких викладена власне грошово-кредитна політика, включаючи мету, цифрові дані, опис грошово-кредитної політики, рішень, а також аналіз і прогнози, що ведуть до таких рішень, протоколи засідань комітету з кредитно-грошової політики із результатами голосування, а також доповіді щодо інфляції і прогнозування очікуваних її темпів. Наприклад, Європейський центральний банк, Федеральна резервна система, Банк Англії, Центральний Банк Канади, Нової Зеландії, Швеції успішно керуються у роботі зазначеними принципами [4, с.2].

Для підвищення рівня транспарентності центральні банки можуть використовувати різні комунікаційні канали для інформування громадськості про грошово-кредитну політику та результати її реалізації:

- публікації протоколів засідань органів управління центральних банків та результатів голосування їх членів;

- публікації статистичних даних, що збираються центральними банками;
- публікації наукових досліджень, що проводяться в центральних банках;
- публікації спеціальних звітів за окремими аспектами діяльності, наприклад, про інфляцію, про грошово-кредитну політику, про фінансову стабільність;
- виступи керівників центральних банків з доповідями і лекціями перед широкою аудиторією;
- проведення прес-конференцій, зокрема Інтернет-конференцій, інтерв'ю керівництва центральних банків у засобах масової інформації;
- розповсюдження прес-релізів та іншої інформації за допомогою радіо, телебачення й Інтернет.

Перевагою Інтернету є можливість постійного оновлення і доповнення інформації, недоліком – поки що низький рівень проникнення, пов'язаний з недостатнім поширенням мережі Інтернет в Україні. Перевага прес-релізів полягає в можливості адресної доставки інформації безпосередньо вкладникам, кредиторам та іншим учасникам ринку. Преса і телебачення дозволяє охопити найбільш широку цільову аудиторію, проте висока вартість розміщення інформації не дозволяє довести її в потрібному обсязі.

В Україні найбільш доступним і зручним способом ознайомлення вкладників з фінансовими показниками діяльності банку є наявність інформації в установах самого банку, доступ до якої можливий, наприклад, через спеціальні бюлетені або інформаційні комп'ютерні системи, розміщені у його приміщеннях.

Комплексне використання комунікаційних каналів дозволяє центральним банкам інформувати широку аудиторію або її цільові сегменти: населення, учасників фінансового ринку, засоби масової інформації, наукову спільноту, уряд та інші органи державного управління. При цьому до громадськості може доводитися різноманітна інформація про окремі аспекти діяльності центрального банку, зокрема про цілі, завдання та інструменти грошово-кредитної політики, фінансовий стан банківської системи, розвиток платіжної системи, валютно-курсову політику, інші відомості.

У цьому сенсі показовим є приклад центральних банків провідних розвинених країн світу – країн Євросоюзу, США, Японії, які впродовж тривалого часу активно використовують канали комунікації для інформування фінансових ринків з метою впливу на обмінний курс національної валюти, не вдаючись до інтервенцій на валютному ринку. Отже, налагоджена ефективна система комунікацій з фінансовим ринком формує високу довіру до центрального банку, а отже, цілі його діяльності можуть досягатися з меншими матеріальними витратами.

Транспарентність грошово-кредитної політики має низку переваг, а саме роз'яснення цілей політики, поліпшення функціонування фінансових ринків, зміцнення авторитету центрального банку, зниження політичного впливу на монетарну політику, сприяння поглибленню валютної політики. Це підтверджує й дослідження, проведене за даними вибірки 94 банків, яке показало, що 74% центральних банків розглядають транспарентність як необхідний компонент грошово-кредитної політики, а 78% публікують перспективний прогноз [5, с.73].

Наявність оперативної, достовірної та повної інформації про грошово-кредитну політику та діяльність центрального банку сприяє підвищенню передбачуваності його дій для учасників фінансового ринку та формуванню у них правильних очікувань відносно майбутньої кон'юнктури ринку. У свою чергу, зниження невизначеності на фінансовому ринку веде до зменшення витрат на здійснення фінансових операцій для всіх учасників ринку.

Підвищення транспарентності позитивно впливає на реалізацію стійкої монетарної політики, оскільки можливість спостерігати за реальним станом банків дає змогу уникнути ажіотажних та спекулятивних змін курсів іноземних валют і процентних ставок у банках.

Необхідно відзначити, що інформаційна відкритість важлива на рівні центрального банку і на рівні ділових банків і небанківських кредитно-фінансових інститутів. Зважаючи на особливості вимог до транспарентності банківської діяльності на різних рівнях банківської системи, вважаємо за доцільне розглядати транспарентність банківської діяльності на двох рівнях прояву (рис. 1).

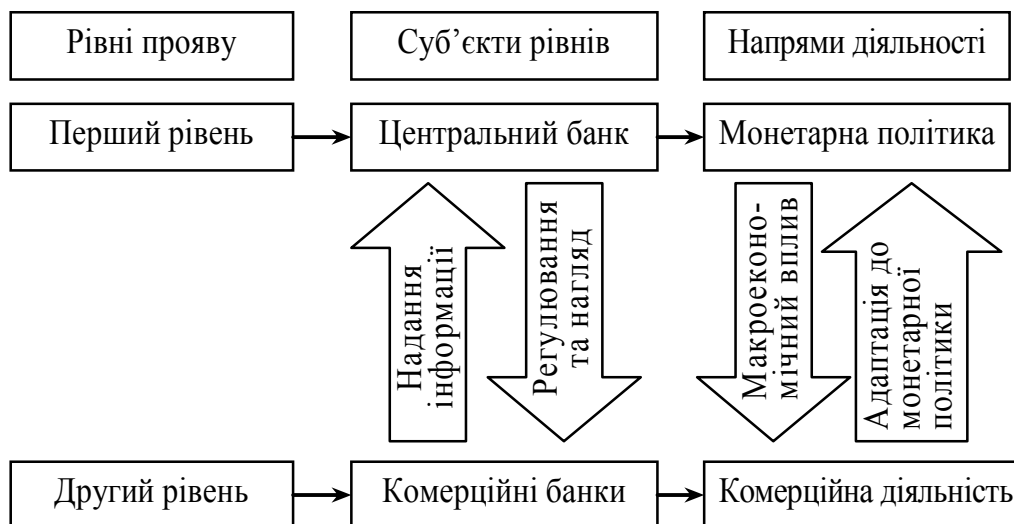


Рис. 1. Рівні транспарентності банківництва

На першому рівні відкритість для громадськості стає необхідною практикою у досягненні мети грошово-кредитної політики центральних банків за умов глобалізації. Транспарентна політика центральних банків спрямована на створення умов, за яких асиметрична інформація, що виникає між владними органами та іншими учасниками економічних відносин, максимально нівелюється.

На другому рівні прояву транспарентність має певні особливості порівняно із прозорістю на рівні центральних банків. Забезпечення прозорості діяльності банків інститутів здійснюється через обов'язкове і добровільне розкриття банками інформації про їх фінансовий стан, фінансові результати, прийняті ними ризики, організаційну структуру та інші дані. При цьому транспарентність діяльності банків служить інструментом підвищення їх ринкової дисципліни.

Зокрема, в умовах інформаційної прозорості банк вимушений проводити обачну політику і уникати ухвалення управлінських рішень, пов'язаних з надмірно високими ризиками, в іншому разі він втратить довіру клієнтів і разом з ним – їх гроші. Таким чином, прозорість діяльності банків слід розглядати і як дисциплінуючий механізм, який поряд з банківським наглядом сприяє підвищенню стійкості банківської системи в цілому. Розкриття інформації банками є додатковим дисциплінуючим механізмом, що підсилює ступінь нагляду та зміцнює надійність банківської системи. Офіційні органи нагляду зацікавлені у підвищенні публічної прозорості банківських установ та розкритті ними інформації про фінансовий стан перед суб'єктами ринку, які, у свою чергу, будуть стимулювати банкірів ефективніше управляти активами. Взаємодія пруденційного нагляду та ринкових механізмів стає вирішальним чинником забезпечення стабільності як окремих банківських установ, так і банківської системи в цілому.

Враховуючи динамічність фінансової сфери, зростання конкуренції та стрімкий розвиток технологічних інновацій, банківські установи наражаються на все більшу кількість ризиків, які динамічно змінюються. Відтак, користувачам фінансової інформації необхідно оцінювати банківські ризики, які залишаються суттєвими протягом тривалого часу і відображають чутливість банку до зміни ринкової кон'юнктури [6, с.11].

Наявність у кредиторів інформації про сильні і слабкі сторони банку дозволяє їм страхувати свої ризики через зміну умов кредитних договорів, скорочення термінів погашення заборгованості, здійснення регулярного і глибокого аналізу фінансового стану банку-позичальника [7]. Надання достовірної інформації потенційним кредиторам дає змогу банку простіше та дешевше залучити фінансові ресурси для підтримки короткострокової ліквідності як невід'ємної складової його стабільності.

Для інвесторів прозорість діяльності банків – важлива передумова для здійснення інвестицій в їх статутний капітал. Зокрема, інформація про якісні та кількісні характеристики банківського капіталу дає змогу прогнозувати рівень ліквідності, платоспроможності, прибутковості та стійкості до фінансових криз. Прозорість банку щодо специфічних балансових та позабалансових ризиків, а також оцінка схильності до прийняття додаткових ризиків забезпечують учасників ринку інформацією про майбутню стабільність банку за умов глобалізації фінансової сфери.

Базельським комітетом з банківського нагляду рекомендовано розкриття внутрішніх положень бухгалтерського обліку, проте в Україні цей аспект неактуальний, оскільки діють жорсткіші і чіткіші бухгалтерські стандарти, встановлені нормативними актами НБУ, яких обов'язково дотримуються всі банки другого рівня. Таким чином, відхилення, пов'язані з відмінностями методик бухгалтерського обліку усередині банків, майже неможливі, проте у разі використання особливих методик бухгалтерського обліку, які можуть вплинути на загальну оцінку фінансового стану банку, їх необхідно обґрунтовувати в обліковій політиці банку і публічно розкривати.

Автор вважає доцільним обґрунтувати отримані наукові результати дослідження. Звертаючись до аналізу ситуації щодо реалізації принципу транспарентності в Україні, слід відзначити, що Національний банк України є одним з найбільш інформаційно відкритим з органів державного управління країни. Свідомо впроваджуючи принцип інформаційної прозорості, НБУ не тільки забезпечує досягнення цілей своєї безпосередньої діяльності, але і виконує загальнодержавну цільову установку на створення відкритого суспільства.

Для забезпечення транспарентності Національний банк України використовує більшість традиційних комунікаційних каналів. Це регулярна публікація нормативних правових актів НБУ, прес-релізи, доповіді його керівників, статистична інформація про грошово-кредитну сферу і банківську систему, інформація про фінансовий стан банків, керівників банків.

Проведені дослідження прозорості банківської інформації українських банків (до вибірки входили 30 найбільших банків, які контролюють 80% активів банківської системи України) показали, що у 2007 р. середній рівень розкриття інформації банками становив 41%, що на 1% нижче, ніж у 2006 р., та у 2 рази нижче світового показника. Інформаційна відвертість важлива не тільки на рівні центрального банку, але й на рівні ділових банків. Разом з тим, проблема підвищення рівня транспарентності для українських банків залишається актуальною, оскільки індекс прозорості українських банків у 2010 р. склав 42,7%, знизившись порівняно з 2009 р. на 6,1 п.п., а загалом за період з 2006 р. до 2010 р. його зростання було незначним – 0,8 п.п.

Згідно з дослідженнями «S&P» десяти найбільших іноземних банків ступінь їх прозорості у 2006 р. становить 70–90%, а середнє значення показника – 79%.

Таким чином, середній рівень прозорості іноземних банків вище за аналогічний показник вітчизняних банків на 38%. Середній показник прозорості російського банківського сектора збільшився у 2007 р. порівняно з попереднім роком на 4% і досяг 52% [8].

Найповніше банки розкривають фінансову й операційну інформацію, а найгірше – інформацію про структуру управління, наглядові ради і менеджмент. У середньому було розкрито 44,7 % максимально можливої інформації, результати розкриття інформації щодо власників і корпоративної структури були дещо гіршими – 42,1%, а інформація про структуру і процеси наглядових рад і управління розкрита лише на 26,2%.

Найбільш повним і відкритим джерелом інформації були офіційні веб-сайти банків, які містили 39,3% максимально можливої кількості інформації, що на 1,6% менше, ніж у 2006 р. Річні звіти банків були переважно елементами формування іміджу банків, ніж справжнім інструментом комунікації із зацікавленими сторонами, оскільки відображали лише 20,3% інформації [8].

Порівняно із 2006 роком позицію зберіг тільки Укрексімбанк за рахунок державної власності й відсутності проблем із розкриттям корпоративної структури. Друге місце посів «Райффайзен банк Аваль» (у 2006 р. – 26 місце), третє і четверте місця розділили Кредобанк і «Віейбі Банк», які відстають від лідерів прозорості приблизно на 8%. Лідери 2006 року – «Тас-Комерцбанк» і «Хрещатик» істотно знизили свої показники, зайнявши відповідно 16 і 27 місця, через зміну власників, що й спричинило зниження транспарентності.

Основним стимулом для розкриття інформації банками є вихід на міжнародні ринки капіталу, бажання залучити інвесторів та нарощування частки роздрібних кредитів. Чим прозоріший банк для інвесторів, тим нижчою буде у нього ставка за зовнішніми позиками. Наприклад, для найпрозорішого з банків «Укрексімбанку» відсоткова ставка становить Libor + 0,85 %, а для «Родовід Банку» – вже Libor + 3,1 % [8].

Органи банківського нагляду повинні дотримуватися концепції заохочення розкриття будь-якої інформації про роботу банку, яка дозволяє учасникам ринку повно й адекватно оцінити його становище. У межах виконання стратегії підвищення прозорості українських банків НБУ оприлюднив списки власників 174 банків [9]. Чотирнадцять банків не надали інформацію про своїх власників до НБУ, значна кількість банків зазначила серед власників офшорні компанії, оскільки, як вважають експерти, повне розкриття інформації про структуру власності може негативно вплинути на діяльність банків та спричинити відплив депозитів [10, с.105].

Розкриття інформації може відбуватися через пресу, телебачення, комп'ютерні системи Банк-Клієнт, електронну пошту Національного банку України, а також через розповсюдження прес-релізів і ресурси Інтернету. Крім того, сучасні дослідження [10, с.107; 11, с.291; 12, с.342] показали, що результати виїзної інспекції банку застарівають дуже швидко, тоді як використання публічних матеріалів про фінансовий стан банку може бути кращим індикатором можливого погіршення діяльності банку та зростання рівня його ризикованості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Головним стимулом для підвищення прозорості українських банків є умови залучення ресурсів на міжнародних ринках через євробонди. Підвищенню транспарентності сприяло б також збільшення частки роздрібних кредитів у структурі активів банків, що вимагає загального поліпшення систем корпоративного управління, включаючи прозорість.

Рівень прозорості бізнесу визначається культурою його ведення у кожній країні. Стимулом можуть слугувати і законодавчі вимоги, і здорова конкуренція, і формування громадської думки, та варто зазначити, що це непростий і тривалий процес. Публічне розкриття інформації за власною ініціативою необхідно розглядати як найвищий рівень транспарентності.

В умовах глобалізації важливим чинником розвитку банківської системи стає транспарентність. Стратегічною метою впровадження принципу транспарентності у діяльність центральних банків є формування високої довіри суспільства до грошово-кредитної політики на основі її правильного розуміння учасниками фінансового ринку. Міжнародний досвід свідчить, що відкрита інформаційна політика центрального банку підвищує довіру суспільства, наслідком чого стає зниження волатильності фінансових ринків та стабільний розвиток країни в цілому.

Для підвищення рівня транспарентності центральні банки можуть використовувати різні комунікаційні канали, при цьому до громадськості може доводитися різноманітна інформація про окремі аспекти діяльності центрального банку, зокрема про цілі, завдання і

інструменти грошово-кредитної політики, фінансовий стан банківської системи, розвиток платіжної системи, валютно-курсову політику, інші відомості.

Підвищення транспарентності ділових банків дасть змогу спостерігати за їх реальним станом, уникнути ажіотажних та спекулятивних змін курсів іноземних валют і процентних ставок у окремих банках, а використання публічних матеріалів про фінансовий стан банку є індикатором можливого погіршення діяльності банку та зростання рівня його ризикованості.

Досягнення високого рівня транспарентності – процес тривалий, зумовлений не тільки економічними, але й ментальними чинниками.

Ступінь розкриття інформації регулюється насамперед мотивами доцільності. Головним стимулом для підвищення прозорості українських банків є умови залучення ресурсів на міжнародних ринках. Банківський сектор досить динамічно зростає, вимагаючи значних позикових засобів, і якщо банк емітує на ринку не тільки облігації, а й акції, то вимоги до транспарентності значно підвищуються.

Список використаної літератури

1. Nergiz Dincer N. Central bank transparency: where, why, and with what effects? / N. Nergiz Dincer, Barry Eichengreen // Working Paper № 13003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w13003>.
2. Івасів І. Б. Управління вартістю банку: [монографія] / І. Б. Івасів. – К.: КНЕУ, 2008. – 288 с.
3. Хартия информационной прозрачности международных финансовых учреждений: Обеспечение права граждан на информацию [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifitransparency.org/doc/charter_ru.pdf.
4. Fullani A. Governor of the Bank of Albania, at the seminar: Does Central Bank Transparency Reduce Interest Rates?:[Speech Tirana] / Ardian Fullani. – 22 August, 2007. – P. 1–3.
5. Key issues in the choice of monetary policy framework / [M. Fry, D. Julius, L. Mahadeva and others]. – London: Routledge, 2000. – P. 1–216.
6. Enhancing Bank Transparency. Public disclosure and supervisory information that promote safety and soundness in banking systems. Basle Committee on Banking Supervision, Basle. September 1998. – P. 26.
7. Офіційний сайт «Інформаційний проект «Фінанси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/~1/0/all/2011/04/21/235944>.
8. Сайт аудиторської компанії «Стандарт енд Пулз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.standardandpoors.ru/Images/Pdfs/4667.pdf-2008.
9. Сайт інформаційної агенції УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/ukr/news/233044-natsbank-vpershe-opublikuvav-spiski-spravjnih-vlasnikiv-174-bankiv.html>.
10. Cole R. A. Predicting Bank Failures: A Comparison of On- and Off-Site Monitoring Systems / R. A. Cole, J. W. Gunther // Journal of Financial Services Research. – 1998. – № 13. – P. 103–117.
11. Gilbert R. A. Does the Publication of Enforcement Actions Enhance Market Discipline? / R. A. Gilbert, M. D. Vaughn // Manuscript, Research Department, Federal Reserve Bank of St. Louis. – 1998. – P. 283–311.
12. Billett M. The Cost of Market Versus Regulatory Discipline in Banking / Matthew Billett, Jon Garfinkel and Edward O'Neal // Journal of Financial Economics 48. – June, 1998. – P. 333–353.

Прийнято до друку 26.01.2012

An abstract geometric frame consisting of two overlapping, slightly tilted rectangles. The outer rectangle is dark gray, and the inner one is a lighter gray, creating a layered effect.

***ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ
РЕГІОНІВ УКРАЇНИ***

НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИКОРДОННИХ РЕГІОНІВ І ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ

У статті розглянуто підходи до підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів і територій. Досліджено передумови щодо виникнення теорії конкурентоспроможності прикордонних регіонів і територій. Автором розроблено концептуальні основи регіональної економічної політики для прикордонних регіонів.

The approaches for strengthening the competitiveness of border regions and territories are suggested in the article. The preconditions of design the theory of competitiveness of border regions and territories are discovered. The conceptual foundations of regional economic policy in the border regions and territories are developed by the author.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ускладнення процесів управління в умовах нестабільної економіки й зростання впливу факторів зовнішнього середовища пред'являє зовсім нові вимоги до розробки та реалізації регіональної економічної політики. Причому вплив цих факторів на соціально-економічні процеси й розвиток прикордонних регіонів є більш суттєвим, оскільки ці регіони перебувають у зоні безпосередньої взаємодії національної й світової економік, на стику національного та світового економічних просторів. Функціонування економічних суб'єктів і процеси розвитку кожного із цих просторів визначаються своїми нормами, правилами, стандартами, природними, культурними, соціальними та іншими передумовами. Дифузія цих норм, правил і стандартів через кордон, як в одну, так і в іншу сторону, сприяє їхній частковій адаптації в регіонах, розташованих по обидві сторони кордону, певним чином зближуючи їх. При цьому процес дифузії й адаптації норм і стандартів формує специфічні риси прикордонних регіонів, робить їх своєрідними «крайовими активними зонами» [1, с.42], що відіграють величезну роль у зближенні національної та світової економік.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналіз існуючого досвіду в цій галузі дає підставу говорити про те, що проблема конкурентоспроможності прикордонних регіонів і територій в просуванні екологічно збалансованого бізнесу та його реалізації на міжнародних і внутрішніх ринках практично не розроблена в нашій країні. У таких наукових дисциплінах, як регіональна економіка і економічна географія роль кордонів в соціально-економічному розвитку регіонів, феномен дифузії і адаптації норм і стандартів (як у соціально-економічному, так і культурному аспектах), ринкового досвіду та знань ретельно досліджуються, починаючи ще з 60-х років XX століття (хоча більш ранні розробки відносяться до 30-х років). У цій сфері існує чимало теоретичних і теоретико-прикладних концепцій та моделей, які сьогодні активно використовуються в регіональній економічній науці і у практиці управління.

Зокрема, слід назвати такі наукові розробки, що мають під собою неокласичну методологічну основу, як вчення про просторову взаємодію ринків, теорію просторової «дифузії інновацій», теорію «поліосів росту», концепцію «центр-периферія» та ін. [2, с.6–23]. Існують і більш пізні розробки, тим чи іншим способом причетні до вивчення контактної функції границі, процесів і закономірностей дифузії й поширення стандартів і норм, досвіду і знань, що визначають специфіку соціально-економічних процесів на території. Ці теорії та концепції вже, як правило, носять міждисциплінарний характер – теорія нової економічної географії, концепція економіки навчання, концепція регіональної інноваційної системи, модель інноваційного регіонального росту та ін. [2, с.6–23; 3, с.36–52; 4, с.36].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як відомо, згадані теоретико-прикладні розробки певною мірою спрямовані на вивчення просторових аспектів взаємодії й розвитку прикордонних територій. При цьому основним предметом їх дослідження є, як правило, особливості і закономірності появи й поширення інноваційних процесів, що виникають як результат транскордонної просторової взаємодії економік і економічних агентів. Відомим результатом використання цих теоретичних розробок у господарській і управлінській практиці ряду країн стало створення різного роду периферійних «полісів» і точок економічного росту, яким на практиці надавали відповідні правові статуси митної та податкової екстериторіальності – вільних економічних зон, зон вільного підприємництва, особливих економічних зон, офшорів та ін.

Головним не вирішеним завданням у сфері розвитку прикордонних регіонів і територій є науково-методологічні особливості розробки регіональної політики підвищення їх конкурентоспроможності. Поки, на жаль, ані у вітчизняних наукових розробках, присвячених питанням регіональної економічної політики, ані в державних стратегічних документах не говориться про особливості, інструменти та механізми, які повинні лежати в основі регіональної економічної політики стосовно прикордонних регіонів.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд проблем конкурентоспроможності прикордонних регіонів та територій. Для ефективного розвитку економіки прикордонного регіону та управління соціально-економічними процесами, що відбуваються в його межах, необхідно розв'язати низку таких завдань: розробити принципово нові моделі регіональної економічної політики з високою сприйнятливістю щодо зовнішніх і внутрішніх змін; провести апробацію інструментів управління, їх адаптацію й подальше впровадження в прикордонних регіонах країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним засобом узагальненої оцінки конкурентоспроможності країн є Індекс глобальної конкурентоспроможності (GCI), створений для Всесвітнього економічного форуму професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіном (Xavier Sala-i-Martin, Columbia University) і вперше опублікований у 2004 році. Пізніше GCI був удосконалений на підставі тестування й консультацій із провідними експертами, що спонукало ВЕФ якісно змінити методологію визначення індексу. Кількість оцінюваних факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності тієї або іншої національної економіки зросло з 35 до 90. GCI складається з 12 компонентів конкурентоспроможності, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що перебувають на різних рівнях економічного розвитку. Цими компонентами є: «Якість інститутів», «Інфраструктура», «Макроекономічна стабільність», «Здоров'я й початкова освіта», «Вища освіта й професійна підготовка», «Ефективність ринку товарів і послуг», «Ефективність ринку праці», «Розвиненість фінансового ринку», «Технологічний рівень», «Розмір внутрішнього ринку», «Конкурентоспроможність компаній» та «Інноваційний потенціал».

Для кожної з 125 економік, охоплених дослідженням, звіт містить детальні описи країни й національної економіки з докладними підсумками по загальній позиції в рейтингу, а також по найбільш видатних конкурентних перевагах і недоліках, які були виявлені на підставі аналізу, використовуваного для розрахунків індексу. Включено також докладний статистичний розділ із таблицями рейтингів по більш ніж 100 індикаторам.

У другій половині 90-х рр. XX століття в управлінську практику країн Європейського Союзу була впроваджена концепція створення своєрідних «коридорів» і «зон росту» на прикордонних територіях – так званих єврорегіонів.

На даний час за участю України створено й функціонують 7 єврорегіонів: міжнародна асоціація «Карпатський єврорегіон», єврорегіони «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут», «Дніпро», «Слобожанщина», «Ярославівна». Іде процес створення ще 4-х нових єврорегіонів на кордонах України: «Сян», «Дністер», «Донбас», «Чорноморський».

Незважаючи на всю привабливість і перспективність цієї ідеї, наприкінці минулого століття, зараз вона внаслідок низки як об'єктивних, так і суб'єктивних причин, фактично не працює. З одного боку, розширення ЄС викликало збільшення масштабу периферійних територій, що

відстають у своєму соціально-економічному розвитку, що вплинуло на відповідну зміну пріоритетів у внутрішній регіональній політиці. З іншого боку, процес створення єврорегінів не був завершений повністю. Він не спричинив перегляду пріоритетів і механізмів регіональної економічної політики з розробкою відповідних інструментів і організаційних структур управління. Не надійшло серйозних проектів і у сфері перетворення просторової структури економіки. Не було створено умов для розвитку транскордонних виробничих, інноваційних та інших кластерів, які повинні були забезпечити конкурентні переваги прикордонним територіям. Але не дивлячись на це досвід створення єврорегінів, як різновиди «крайових активних зон», що дозволяє знизити рівень міжрегіональної диференціації в процесі соціально-економічного розвитку, є досить корисним і важливим для вивчення.

Беручи до уваги існуючі досить глибокі теоретичні дослідження, а також прикладні розробки, про яких говорилося вище, слід констатувати, що в них основна увага приділена дослідженню закономірностей і особливостей соціально-економічних, культурних, інноваційних та інших процесів, що відбуваються на прикордонних територіях. При цьому практично не приділяється уваги науково-методологічним принципам, підходам, інструментам і методам регіональної економічної політики стосовно цих територій. Тим часом, специфічні риси соціально-економічних, культурних та інноваційних процесів, що відбуваються в прикордонних регіонах, вимагають розробки адекватної їм регіональної економічної політики, яка буде будуватися на інших принципах порівняно з «внутрішніми» регіонами країни. Адже існують відмінності між економічною політикою, наприклад, в індустріальних і аграрних регіонах. Тим більше, що в багатьох теоретичних і прикладних класифікаціях регіонів присутній такий тип, як «прикордонні регіони» (у ряді типологій іменовані як «контактний» або «мембранний» тип) [2, с.6–23; 5, с.10–41]. Наприклад, такий клас регіонів присутній у класифікаціях і типологіях регіонів за економіко-географічним положенням, за убудованістю у систему обміну й за акреаційним типом [6, с.21,42], а також у ряді типологій, розроблених спеціально для формування регіональної політики в країнах Європейського Союзу [5, с.10–41].

Тільки останнім часом (останні 2-3 роки в Україні починає проявлятися інтерес до дослідження процесів управління соціально-економічним розвитком прикордонних регіонів. Це пов'язано, на наш погляд, з такими процесами:

1) євроінтеграційними устремліннями України, що вимагає формування особливої регіональної економічної політики відносно регіонів, що граничать із країнами Європейського Союзу;

2) перетворенням державної регіональної політики з поступовим переносом компетенції в прийнятті й реалізації стратегічних рішень на регіональний рівень;

3) постановкою до порядку денного на вищому державному рівні питання кардинальної зміни структури й підвищення конкурентоспроможності української економіки (де, у силу високої диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку актуалізується питання про диференціацію регіональної економічної політики).

В українському науковому середовищі на даний час істотна увага приділяється питанням удосконалювання регіональної економічної політики з боку ряду наукових установ НАН України, що ведуть дослідження в області регіональної економіки.

Разом з тим аналіз дослідницьких цілей і завдань, змісту програм і проектів показує, що основна увага приділяється, з одного боку, поглибленню дослідження особливостей просторової організації економіки прикордонних регіонів, з іншого боку, розробці переважно уніфікованих інструментів і механізмів регіональної економічної політики і системи територіального стратегічного планування на рівні регіону. Тому необхідним є посилення уваги до питань формування регіональної економічної політики в умовах прикордонного регіону, її науково-методологічного й методичного забезпечення.

Сьогодні в Україні статус прикордонних регіонів має більшість регіонів обласного рівня, при цьому 15 з них мають сухопутний кордон, а 19 – сухопутний й/або морський кордон з іншими державами (відповідно 60% і 76% від загальної кількості регіонів обласного рівня, враховуючи АРК).

Однак незважаючи на те, що більша частина території країни – це, по суті, прикордонна, поки що в Україні відсутнє єдине бачення і єдина концепція того, як і на яких наукових принципах повинна будуватися регіональна економічна політика в прикордонних регіонах, у чому якісні особливості її змісту, які мають бути конкретні інструменти її реалізації. Сьогодні навіть у науковому середовищі існують діаметрально протилежні думки щодо ролі й функцій держави в управлінні соціально-економічним розвитком прикордонних територій. На що повинен бути зроблений акцент у регіональній економічній політиці прикордонного регіону? На посиленні регулюючої функції держави (у силу особливої значимості прикордонних територій у контексті забезпечення національної безпеки й територіальної цілісності), або, навпаки, на її ослабленні (з погляду лібералізації зовнішньоекономічної діяльності та інтеграції в систему міжнародного поділу праці)? На концентрації повноважень і інструментів економічного розвитку прикордонних територій у руках центральних державних органів, або ж на делегуванні повноважень у прийнятті стратегічних управлінських рішень на регіональний і місцевий рівні?

При виробленні концептуальних основ регіональної економічної політики для прикордонних регіонів потрібно розуміти, що потенціал, можливості й напрямки їх економічного розвитку будуть залежати не тільки і не стільки від наявного природно-ресурсного, виробничого, трудового потенціалу, скільки від зовнішніх факторів – рівня соціально-економічного розвитку регіону, стратегічних, геополітичних і геоekonomічних інтересів сусідньої держави (або групи країн), від національно-культурних особливостей і соціальної стабільності сусідніх регіонів і країн і т.ін.

Поки, на жаль, ні у вітчизняних наукових розробках, присвячених питанням регіональної економічної політики, ні в державних стратегічних документах не акцентується увага на особливостях, інструментах і механізмах, які повинні бути властиві регіональній економічній політиці щодо прикордонних регіонів.

Актуальність розробки і реалізації науково обґрунтованої регіональної економічної політики в умовах прикордоння є очевидною також у контексті процесів глобалізації і регіоналізації, економічної інтеграції та інтенсивного розвитку різних форм міжнародних економічних відносин, посилення впливу факторів зовнішнього середовища на умови й можливості соціально-економічного розвитку країн і регіонів. Причому особливу значимість у цих процесах мають саме прикордонні регіони, виступаючи не тільки в якості своєрідних транзитних коридорів для інновацій, товарів і послуг, але й у якості «осей» і зон інтеграції та взаємодії світового і національного економічних просторів, «пілотних» територій для адаптації й подальшого транслювання на інші регіони України міжнародних економічних, соціально-культурних, технологічних та інших стандартів. Саме прикордонні регіони сьогодні відіграють ключову роль у процесі залучення національної економіки до глобальної економічної системи.

Таким чином, ситуація, що об'єктивно складається, вимагає розвитку цілого напрямку досліджень в області регіональної економіки, спрямованого на розробку науково-методологічних основ і методичного апарата регіональної економічної політики стосовно прикордонних територій. При цьому робочою гіпотезою, яка дозволила б об'єднати дослідження в цілісний напрямок, може виступити розглянута авторами нижче логіка міркування.

Прикордонні регіони в силу своїх економіко-географічних, соціально-економічних і структурних особливостей характеризуються двоякістю функцій. З одного боку, вони слугують своєрідним майданчиком, де безпосередньо відпрацьовуються інструменти та форми взаємодії національної і світової економік. З іншого боку, стан і структура економіки прикордонних регіонів, за умови їх більшої схильності щодо впливу зовнішніх факторів і меншої інертності, виступають певними індикаторами ефективності використання інструментів державної регіональної політики.

Отже, для ефективного розвитку економіки прикордонного регіону та управління соціально-економічними процесами необхідна принципово нова модель регіональної економічної політики, що відрізняється високою сприйнятливістю до зовнішніх й внутрішніх змін, що дозволяє виявляти можливості розвитку регіону і перетворювати їх у джерела економічного росту.

Ще одним важливим завданням такої регіональної економічної політики є апробація інструментів управління, їх адаптація й подальше впровадження в інших регіонах країни, з метою забезпечення функції саморозвитку систем управління регіональним розвитком. У закордонних бізнес-школах аналогами такої моделі є моделі управлінських циклів PDCA і SDCA [8, с.97–103] і модель управління на основі «слабких сигналів» [7, с.240; 8, с.56].

Ураховуючи міждисциплінарний характер розглянутого напрямку досліджень, природним і обґрунтованим виглядає використання міждисциплінарного методологічного апарата, заснованого на використанні синергетичного і системного підходів, що дозволяють через свої гносеологічні особливості (інтегративність і міждисциплінарність, багатогранність, багатоваріантність, динамізм, циклічність, неоднозначність та ін.) найбільш повно розкрити й описати властивості прикордонного регіону як об'єкта дослідження. Більше того, при розв'язанні конкретних дослідницьких завдань доцільно використовувати окремі різновиди системного підходу: еволюційний підхід (при дослідженні траєкторій розвитку економічних процесів у прикордонному регіоні, обґрунтуванні перспектив і виборі оптимальних напрямків розвитку); геосистемний підхід (при вивченні характеру взаємодії прикордонного регіону в рамках національного й світового економічних просторів); відтворювальний підхід (при декомпозиції і вивченні структури регіональної економіки та відповідних елементів регіональної економічної політики, регіональних ланцюжків збільшення вартості та ін.).

Відповідно до висунутої гіпотези та її міждисциплінарного характеру, розробка наукових основ регіональної економічної політики в прикордонному регіоні повинна базуватися на комплексному використанні наукових принципів і методичного апарату різних економічних теорій.

Зокрема, використання методичного апарату неокласичної економічної теорії є доцільним при дослідженні потенціалу економічного розвитку й факторів виробництва в прикордонному регіоні, розробці інструментів управління факторами виробництва, оцінці регіонального граничного продукту та розробці інструментів його збільшення, дослідженні конкурентоспроможності прикордонного регіону, обґрунтуванні микро- і макроекономічних інструментів регіональної економічної політики у прикордонні.

Використання методичного апарату теорій регіонального розвитку є виправданим при дослідженні особливостей просторової організації економіки прикордонного регіону і оцінці її ефективності, дослідженні форм і способів взаємодії регіональних ринків при формуванні ланцюжків збільшення вартості, обґрунтуванні джерел економічного росту, створенні умов і передумов їх використання.

Використання методичного апарату інституціональної та неоінституціональної економічної теорії є доцільним при дослідженні й оцінці вихідних позицій, мотивів, протиріч і інструментів реалізації регіональної економічної політики в прикордонному регіоні як частину національного економічного простору та, одночасно, геопростору.

При цьому основний акцент повинен бути зроблений на методологічний апарат неокласичної теорії і теорій регіонального розвитку. Це обумовлено як об'єктивними причинами (об'єкт і предмет дослідження перебуває в сфері компетенції саме цих теорій), так і суб'єктивними причинами (неокласичні теорії і теорії регіонального розвитку засновані на використанні міждисциплінарного підходу і дозволяють відбити багатогранність досліджуваних об'єктів і явищ).

Очевидно також, що при розв'язанні дослідницьких завдань у сфері розробки і реалізації регіональної економічної політики в прикордонному регіоні, спрямованої на підвищення його конкурентоспроможності, буде потрібний методичний апарат, характерний для традиційних бізнес-шкіл (теорії організації, стратегічного, інноваційного і проектного менеджменту, стратегічного і територіального маркетингу та ін.). Такий міждисциплінарний підхід до вивчення впливу різних факторів на процес управління і розвитку прикордонного регіону дозволяє ввести в дослідницьку програму різні критерії виділення факторів, що впливають на його конкурентоспроможність, досліджувати їхню природу, класифікувати (наприклад, на екзогенні, ендогенні і фактори, властиві

самій економічній системі). Це, у свою чергу, дозволить виробити найбільш ефективні заходи та інструменти протидії (або використання) конкретних факторів, домагаючись найкращих їхніх комбінацій з погляду підвищення конкурентоспроможності, максимізації корисності для регіону та росту граничних значень параметрів, що визначають економічний ріст і рівень життя населення. На прикладному рівні це передбачає побудову моделі регіональної економічної політики в прикордонному регіоні, заснованої не на традиційному управлінні тільки доступними ресурсами, а й на управлінні можливостями, які надає географічне положення прикордонного регіону та його геоекономічне середовище: тобто управління ринками (у т.ч. зовнішніми) через механізми включення регіону і його економічних агентів у зовнішні ланцюжки збільшення вартості, тим самим розширюючи «масштаби управління» за межі адміністративних границь регіону.

Це припускає формування принципово нового типу регіональної економічної політики відносно прикордонних регіонів, орієнтованої, з одного боку, на конкурентне лідерство, а з іншого – на відхід від конкуренції у традиційному її розумінні, що припускає розвиток рис унікальності регіону, організацію виробництва нових продуктів з формуванням під них нових ринків, а також «зав'язування» на регіон логістичних потоків через його включення у зовнішні ланцюжки збільшення вартості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідно зазначити, що на даний час сформувалося кілька методологічних напрямків у розробці теорій регіонального розвитку, що свідчить про актуальність цієї проблеми в рамках теорії і практики регіональної економіки та регіональної політики. Безсумнівно, всі вони повинні бути проаналізовані, відібрані і адаптовані для застосування при розробці наукових основ регіональної економічної політики стосовно прикордонних регіонів і територій.

Список використаної літератури

1. Дружинин П. В. Особенности развития приграничных регионов / П. В. Дружинин // Север и рынок. Научно-информационный бюллетень. – 2003. – № 2. – С. 39–46.
2. Гаджиев Ю. А. Неоклассические и кумулятивные теории регионального экономического роста и развития [Электронный ресурс]: / Ю. А. Гаджиев // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 1. – С. 6–23. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-1/1/1.htm>.
3. Гаджиев Ю. А. Новые формы территориальной организации производства и другие теории регионального экономического роста и развития [Электронный ресурс]: / Ю. А. Гаджиев // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2008. – № 3. – С. 30–52. – Режим доступа: <http://koet.syktu.ru/vestnik/2008/2008-3/3/3.htm>.
4. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы / И. В. Пилипенко. – М.: Изд-во Ойкумена, 2005. – 496 с.
5. Бутс Б. Типология российских регионов [Электронный ресурс]: / Б. Бутс, С. Дробышевский, О. Кочеткова. – М.: Ин-т экон. переход. периода, 2002. – 492с. – Режим доступа: <http://urss.ru/cgi-bin/db.pl?lang=Ru&blang=ru&page=Book&id=78847>.
6. Градиловский С. Н. Таблица типов регионов РФ. Взгляд из пространства человеческих ресурсов [Электронный ресурс]: / С. Н. Градиловский // Русский архипелаг: Сетевой проект «Русского мира». – 2006. – № 4. – С. 28–36. – Режим доступа: http://www.archipelag.ru/genda/povestka/evolution/development/tabltyp/#_ftn1.
7. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
8. Коленсо М. Стратегия Кайзен для успешных организационных перемен / М. Колесо; [пер. с англ.]. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 175 с.

Прийнято до друку 24.04.2012

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ УКРАЇНСЬКОЇ ДЕРЖАВИ: СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР

У статті на основі дослідження тенденцій соціально-економічного розвитку України систематизовано його етапи, які поділено на шість періодів. Визначено стратегічні напрями соціальної політики в Україні на сучасному етапі у сфері збереження і розвитку людського потенціалу, трудових відносин, соціального страхування працездатного населення, соціального захисту вразливих верств населення.

The stages of socio-economic development of Ukraine are systematized on six periods in the article. Strategic directions of social policy in Ukraine on a modern stage in the sphere of human potential's saving and development, labour relations, social security of able to work population, social protection of vulnerable layers of population are revealed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Україна відповідно до Конституції 1996 р. проголосила себе соціальною державою, тобто такою, в якій створюються умови для досягнення високого матеріального добробуту громадян, упровадження дієвої системи соціального захисту з метою вільного і всебічного розвитку, а також максимально можливі шанси для самореалізації, зберігаючи тим самим стабільність у суспільстві. У ст. 3 Конституції України зазначається, що людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються найвищою соціальною цінністю у державі [1, с.3].

Проте, незважаючи на конституційно визначений соціальний характер держави, в дійсності виконання нею соціальних функцій тривалий час характеризувалося значною суперечливістю. До фрагментарності вирішення нагальних соціальних проблем призвела відсутність системного підходу до формування державної соціальної політики, державних соціальних гарантій, сучасного інструментарію вибору пріоритетів соціальної політики та механізмів її реалізації, а також концептуальна неусвідомленість соціальної складової та практично відокремлене розуміння «економічного» та «соціального» [2, с.6–7]. Соціальні цілі фактично мали вторинне значення порівняно з економічними, адміністративними та політичними пріоритетами. Перевага надавалася в основному трансформації економічних інститутів, а цілям соціального розвитку, підвищенню рівня та якості життя громадян не приділялось належної уваги.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання формування і реалізації соціальної політики досліджується багатьма вітчизняними і зарубіжними вченими, серед яких слід назвати таких, як М. Волгін, А. Колот, Е. Лібанова, В. Новіков, О. Новікова, О. Палій, А. Сіленко, В. Скуратівський, Є. Холостова, П. Шевчук та ін. Дослідження названих авторів стосуються забезпечення впливу економічних факторів на рівень життя, добробут, освіченість, ролі держави в соціально-економічних перетвореннях та організації соціального захисту.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Перед сучасними науковцями і практиками однією з найбільш актуальних задач є розробка ефективної соціальної політики, яка передбачає формування загальної концепції і розробку способів її реалізації, нормативних основ, пошук джерел фінансування тощо. Це обумовлює необхідність наукового узагальнення динамічних змін соціальних процесів і соціально-економічних показників розвитку України, що дозволить визначити недоліки існуючої соціальної політики і визначити перспективи її подальшої трансформації.

Постановка завдання. Метою статті є визначення тенденцій і пріоритетних напрямів соціальної політики в Україні на основі дослідження етапів соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тривалий час в Україні існувала патерналістська модель соціального розвитку, успадкована від колишнього СРСР. Її характерна особливість полягає в жорсткому державному регулюванні соціальної сфери та всеосяжності населення заходами соціального захисту.

Незважаючи на неефективне витрачання коштів і переважання безадресних форм соціальних виплат, існували об'єктивні причини збереження патерналістської моделі соціальної політики в Україні на початковому етапі соціально-економічних перетворень, до яких можна віднести: різке зниження життєвого рівня значної частини населення; відсутність досвіду вирішення масштабних завдань соціальної політики на державному рівні; відсутність нормативно-методичного і технічного забезпечення багатьох соціальних реформ; неможливість визначення соціально-економічних пріоритетів держави через розмитість соціальної структури суспільства; необхідність продовження використання напрацьованих форм і методів соціальної політики дореформеного періоду і частини наявних незадіяних ресурсів.

У сучасних умовах недоліки, властиві патерналістській моделі соціального розвитку, обумовили її низьку ефективність. Обсяг законодавчо закріплених державних соціальних стандартів припускав не виправдано високі видатки на соціальну сферу, не підтверджені фінансовими можливостями.

Масштаби соціальної політики держави ускладнювали міжвідомчу координацію органів, які брали участь у її реалізації, часто дублюючи програми соціальної допомоги. Відсутність системного підходу до формування соціальної політики ускладнювала проведення оцінки ефективності видатків на соціальну сферу. Жодна з соціальних функцій, законодавчо закріплених за державою, не була повністю реалізована. В умовах формування ринкової економіки на зміну загальному і безоплатному соціальному обслуговуванню приходить жорсткий контроль за дотриманням основних соціальних стандартів і гарантій і політика доходів.

Аналіз основних тенденцій і показників, які характеризують соціально-економічний розвиток України, дозволив систематизувати їх в шість етапів (табл. 1). Дослідження формування і реалізації соціальної політики в Україні свідчить, що після певного поліпшення і стабілізації соціального розвитку починаючи з 2002 р. у 2008–2011 рр. спостерігається різке погіршення соціального стану громадян у зв'язку з економічною кризою.

Відсутність ефективної соціальної політики в сучасній Україні призвела до таких наслідків: дискредитація «соціальної держави» у зв'язку з невиконанням соціальних гарантій; неефективне використання ресурсів; збереження утриманських стереотипів у відносинах між державою, суспільством і людиною; недостатня соціальна та економічна активність людини; відсутність відчутних результатів.

Нормативно-правова база України в соціальній сфері базується на потужній міжнародній правовій базі, зокрема: Загальна декларація прав людини (1948 р.), Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (1966 р.), Конвенція МОП № 102 «Про мінімальні норми соціального забезпечення» (1952 р.), Конвенція МОП № 117 «Про основні цілі та нормативи соціальної політики» (1962 р.). Зазначене свідчить, що саме держава вживатиме всіх заходів для забезпечення гідного рівня життя громадян, сприятиме прогресу в таких сферах, як охорона здоров'я, житлове будівництво, забезпечення продовольством, освіта, піклування про добробут дітей, становище жінок, умови праці, винагорода найманих працівників та незалежних виробників, захист прав мігрантів, соціальне забезпечення тощо.

Соціальна політика в Україні як суверенній державі була започаткована з проголошенням Декларації про державний суверенітет України [3, с.595].

Етапи соціально-економічного розвитку України

Період (етап)		Коротка характеристика
1		2
Перший етап (1917-1922 рр.) Надія на те, що новий лад позбавить людей від підневільної праці та станового пригноблення, встановить рівність у правах і справедливості у розподілі благ, принесе всім достаток і поліпшення добробуту	1917-1918 рр.	1. Робочий контроль за виробництвом і розподілом продуктів. Спільна відповідальність робітників і власників підприємств перед державою за порядок, дисципліну та охорону майна. Перешкоди з боку власників могли привести до націоналізації підприємства. 2. Передача всієї обробленої землі в користування селянам. Сприяння появі сільськогосподарських комун і радгоспів на основі конфіскованих поміщицьких маєтків. 3. Екстрені заходи з наведення ладу в постачанні міст продовольством і паливом. Частина бідняків вселялася в квартири багатих. 4. Спад виробництва, продовження зубожіння основної маси населення, відсутність організаційної та трудової дисципліни, відсутність стимулів ділової активності.
	1918-1920 рр. (військовий комунізм)	1. Націоналізація банків, промисловості та транспорту. 2. Централізація всіх ресурсів. 3. Продовольче розверстування. 4. Монополія держави на торгівлю. 5. Трудова повинність і примусова мобілізація. 6. Погіршення стану у сфері виробництва й обміну. 7. Знецінення грошей. 8. Небажання ділових людей займатися підприємництвом
	з 1921 р. (неп)	1. Зростання продуктивності. 2. Спроби переходу промислових підприємств на господарський розрахунок. 3. Пожвавлення на селі кооперації (постачальницької, збутової, споживчої). 4. Розширення торгівлі. 5. Ослаблення обмежень відносно приватного капіталу і підприємців
Другий етап (1923-1952 рр.)	1923-1952 рр.	1. Повсюдна побудова соціалізму. 2. Прискорена індустріалізація. 3. Колективізація в сільському господарстві. 4. Тотальне одержавлення основних галузей економіки. 5. Обмеження і заборона індивідуальної трудової діяльності. 6. Надмірна централізація управління матеріальним виробництвом і соціальною сферою. 7. Директивне планування. 8. Ігнорування товарно-грошових відносин. 9. Відсутність безробіття (починаючи з 1930-х років). 10. Безоплатна освіта і медичне обслуговування. 11. Розвиток мережі дошкільних і позашкільних дитячих установ. 12. Побудова установ культури. 13. Відмінності в життєвих умовах робітників, колгоспників, інтелігенції, керівників різного рівня є відносно невеликими (за наявності привілеїв для деяких категорій громадян)

Продовження табл. 1

Третій етап (1953-1991 рр.)	середина 50-х років	1. Визнання необхідності всебічного сприяння технічному переозброєнню промисловості та сільського господарства. 2. Заохочення винахідництва і раціоналізації. 3. Участь працівників в управлінні економікою (масові форми соцзмагання, виробничі наради, створення на громадських засадах бюро економічного аналізу і груп сприяння науково-технічному прогресу тощо). 4. Освоєння цілинних земель, будівництво промислових об'єктів у нових районах (Сибір). 5. Дефіцит товарів і послуг, який знецінював оплату праці, знижував її мотивацію. 6. Наявність високих зарплат окремих категорій працівників не супроводжувалася зростанням добробуту всього населення
	друга половина 60-х років	1. Поеднання єдиного державного планування з господарським розрахунком підприємств, централізоване галузеве управління з місцевою ініціативою, підвищення ролі трудових колективів, загальне економічне стимулювання. 2. Бригадні форми організації праці та госпрозрахунковий підряд. 3. Плани соціального розвитку підприємств. 4. Соціальне планування перетворилося на обов'язкову частину управління підприємством
	80-ті роки	1. Курс на прискорення соціально-економічного розвитку. 2. Скорочення обсягів виробництва, хронічний товарний дефіцит. 3. Зниження реальних доходів населення.
Четвертий етап (90-ті роки XX ст. – початок XIX ст.)	90-ті роки XX ст. – початок XXI ст.	1. Роздержавлення економіки. 2. Початок створення ринкових структур. 3. Зміна способу життя населення. 4. Обвальний спад виробництва, інфляція, деномінація грошей, обвал національної валюти в 1998 р. 5. Стрімкий відхід від колишньої (патерналістської) моделі соціальної політики. 6. Зниження реальної заробітної плати та пенсій, зростання безробіття. 7. Масова бідність, нерівність у розподілі власності й доходів, посилення диференціації між багатими і бідними. 8. Нетрудова, нелегальна, нерідко кримінальна, майнова і соціальна нерівність. 9. Значне скорочення соціальної інфраструктури, що раніше утримувалась за рахунок підприємств. 10. Проблеми фінансування соціальної інфраструктури. 11. Значне скорочення соціальних заходів на макро- і мікрорівні.
П'ятий етап	2004- 2007 рр.	1. Стабілізація економічних показників. 2. Збільшення зайнятості, зниження рівня безробіття. 3. Збільшення доходів населення. 4. Збільшення народжуваності.
Шостий етап	осінь 2008-2011 рр.	1. Фінансово-економічна криза. 2. Масові звільнення працівників, зростання безробіття. 3. Розширення масштабів роботи на умовах неповного робочого дня за ініціативою адміністрації. 4. Зниження реальної заробітної плати і рівня доходів населення. 5. Зростання інфляції. 6. Затримка виплат заробітної плати. 7. Посилення диференціації населення за рівнем доходу. 8. Зниження рівня стабільності в суспільстві, упевненості в завтрашньому дні.

Пріоритетність розвитку соціальної сфери України визначена на державному рівні в Указі Президента України «Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року» від 24.05.2000 р. № 717/2000. Основною метою указу було створення умов для функціонування соціальної політики згідно із стратегією економічного розвитку і фінансової стабілізації [4, с.12]. Кінцевим результатом цього процесу мало стати забезпечення достатнього життєвого рівня населення, поліпшення демографічних показників, розвиток трудових ресурсів, пенсійна реформа і відтворення освітнього і наукового потенціалу. Акцент перенесений на посилення соціального захисту, реформування системи соціального забезпечення – страхування, пенсійні виплати, розвиток адресної допомоги тощо.

Основними нормативними документами, на яких базується сучасна соціальна політика в Україні, є вищезазначений указ (на жаль, більш нового документа стратегічної спрямованості в даній сфері не існує), Послання Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки», «Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного та соціального розвитку на 2000–2004 роки» та інші.

Найважливіше стратегічне завдання соціальної політики на певному етапі розвитку суспільства полягає в дотриманні принципу збереження соціальної рівноваги в процесі руху суспільства до якісно нового стану. Ситуація, що склалася сьогодні в Україні, свідчить про те, що такої рівноваги немає. Більш того, соціальне напруження досягає критичної межі, і це в першу чергу характеризується величезними масштабами бідності, злиденності та соціально-майнової диференціації населення.

З метою послідовного підвищення рівня життя населення, зниження соціальної нерівності, збереження і примноження культурних цінностей, відновлення економічної та політичної ролі країни у світовій спільноті стратегічними напрямками соціальної політики України мають бути [3, с.158–162]:

1) у сфері збереження і розвитку людського потенціалу суспільства:

- забезпечення особистої безпеки;
- створення умов для виконання родиною її функцій щодо народження дітей та їх виховання;
- реалізація державних заходів щодо повернення та забезпечення цінності людського життя;
- посилення державного контролю за забезпеченням населення якісними продуктами харчування і товарами поточного та тривалого користування;
- забезпечення робочими місцями з нормальними умовами праці, охорона праці;
- забезпечення збільшення споживання та підвищення якості послуг освіти і охорони здоров'я шляхом інвестування коштів в соціально-культурну сферу;
- державна підтримка молодих сімей, сімей із дітьми;
- забезпечення підготовки відповідно до структурних змін, які відбуваються в економіці;
- забезпечення збалансованості ринку освітніх послуг і ринку праці;
- збереження системи гарантованих державою мінімальних соціальних стандартів безоплатної та загальнодоступної освіти, охорони здоров'я і соціального обслуговування населення;
- поліпшення стану здоров'я населення на основі реально доступної широким верствам населення медичної допомоги і підвищення якості лікувальних послуг;
- посилення державного контролю за дотриманням освітнього стандарту в навчальних закладах різних форм власності;
- розвиток культурного потенціалу і збереження культурної спадщини країни, забезпечення єдності культурного простору і доступності культурних цінностей широким верствам населення;
- використання медико-соціальної реабілітації для відновлення здоров'я, працездатності, соціального статусу людини;
- створення умов для реалізації права громадян на житло з урахуванням їх

платоспроможного попиту і відповідно до соціальних стандартів житлових умов; забезпечення державної підтримки індивідуального житлового будівництва і залучення заощаджень населення на інвестиційні цілі, розвиток системи іпотечного кредитування будівництва житла під припустимі відсотки, збереження пільгових умов отримання й оплати житла для найбільш потребуючих категорій населення;

- створення сприятливих умов для відпочинку, організація процесу фізичного виховання підростаючого покоління, широкомасштабна пропагандистська і просвітницька робота серед усіх верств населення, спрямована на формування здорового способу життя;
- поліпшення екологічної ситуації;
- удосконалення структури і вартості споживчого кошика з урахуванням споживання соціально значущих послуг, необхідних для відтворення робочої сили, встановлення мінімальної заробітної плати на рівні споживчого кошика;

2) у сфері трудових відносин:

- створення ефективного цивілізованого ринку праці;
- розробка й ухвалення нового трудового законодавства, що дозволяє забезпечити реальний захист прав працівників при дотриманні інтересів роботодавців, підвищити гнучкість трудових відносин, можливість їх адаптації до мінливої економічної кон'юнктури, сприяти підвищенню мобільності робочої сили, витісненню неформальних трудових відносин;
- переорієнтація політики зайнятості зі штучної підтримки неефективної зайнятості в поєднанні з виплатою невеликої допомоги зареєстрованим безробітним на створення дієвої системи повернення до праці осіб, які втратили роботу, запобігання хронічному тривалому безробіттю, а також на створення системи соціально орієнтованої реструктуризації підприємств;
- підвищення до нового рівня роботи з поліпшення умов і охорони праці, що потребує об'єднання за принципами соціального партнерства зусиль органів державної влади всіх рівнів, професійних спілок, об'єднань роботодавців;
- поступове включення в заробітну плату нинішніх бюджетних видатків (понад гарантовані державою мінімальні соціальні стандарти) на освіту, охорону здоров'я і соціальне обслуговування, а також видатків на утримання житлово-комунального господарства;
- забезпечення відповідності розміру мінімальної заробітної плати рівню споживчого кошика при одночасній ліквідації зв'язку між величиною численних соціальних виплат і мінімальною заробітною платою;
- розвиток договірних відносин між працівниками і роботодавцями у процесі визначення норм і умов праці;
- створення системи соціальної експертизи державних законів, що розробляються, програм, стандартів, нормативів із позиції їх впливу на стан населення, зокрема щодо зайнятості;

3) у сфері соціального страхування працездатного населення:

- встановлення чітких меж між соціальним страхуванням і соціальною допомогою, повне звільнення державних соціальних позабюджетних фондів від виплат нестрахового характеру;
- упровадження механізмів залежності розмірів страхових виплат від сплачених страхових внесків при обов'язковому збереженні мінімальних державних гарантій матеріального забезпечення застрахованих. Повноцінний розвиток сумісних баз даних персоніфікованого обліку застрахованого населення за всіма видами соціального страхування;
- вирішення на державному рівні проблеми легалізації прихованої оплати праці, що забезпечить встановлення граничної величини заробітку (доходу), на який нараховуються страхові внески;
- розгляд питання про перерозподіл зобов'язань щодо сплати страхових внесків між

працівником і роботодавцем, маючи на увазі поступовий перехід до сплати страхових внесків на паритетній основі;

- зміцнення страхових принципів у пенсійному забезпеченні, максимальне використання можливостей діючої солідарно-розподільної системи, розвиток професійного і територіального пенсійного страхування, що передбачає впровадження накопичувальних елементів за рахунок цільових відрахувань роботодавця;
- розвиток системи соціального страхування за принципом добровільного страхування соціального ризику;

4) у сфері забезпечення ефективного соціального захисту вразливих верств населення:

- пріоритетна підтримка найменш захищених верств на виборчій, адресній основі та впорядкування надання соціальних виплат, допомог, пільг. Основним критерієм для надання соціальної допомоги має бути середньодушовий дохід сім'ї, а не приналежність до певної категорії громадян, як це встановлено чинним законодавством;
- розвиток індустрії соціального обслуговування інвалідів, людей похилого віку, а також установ соціального обслуговування дітей, які залишилися без батьківського піклування;
- розробка комплексної програми боротьби з бідністю, націлена на подолання малозабезпеченості через трудову активність і соціальну реабілітацію;
- виявлення економічної природи кожного виду соціальних допомог, виплат і пільг з метою перенесення фінансування видатків на їх надання з бюджету на соціальне страхування;
- оплата пільг, що надаються співробітникам державних відомств за професійною ознакою, не за рахунок місцевих бюджетів як зараз, а в разі потреби цих пільг, шляхом їх включення у витрати відповідних відомств.

Система соціального захисту повинна мати адресний характер. Тут необхідно чітко виділити її активні та пасивні заходи.

Активні заходи спрямовуються на допомогу тим потребуючим людям, які здатні поліпшити свій матеріальний стан за рахунок власної праці. До цих засобів належать: створення і надання робочих місць, зокрема спеціально розрахованих на людей з обмеженими можливостями (інваліди, жінки з малолітніми дітьми тощо); масове розгортання системи підготовки і перепідготовки кадрів за спеціальностями, які є дефіцитними на ринку праці; довгострокове кредитування сімей для їх побутового облаштування; всебічне заохочення малого і середнього бізнесу.

До пасивних заходів входить: виплата допомог, компенсацій, встановлення цільових пільг; безоплатне забезпечення продуктами харчування, одягом, взуттям, окремими послугами.

Надання коштів має бути жорстко пов'язане з матеріальним станом кожної сім'ї. Для цього необхідно:

- перейти на заявницьку форму надання більшості видів соціального захисту;
- надати переважне право звертатися по допомогу тим сім'ям, дохід яких не забезпечує їм прожиткового мінімуму;
- надавати соціальну допомогу тільки після ретельної перевірки матеріального стану сімей, які на неї претендують;
- значно розширити практику безоплатного (а також такого, що надається за соціально низькими цінами) забезпечення деякими товарами першої необхідності найбільш вразливих категорій населення (дитяче харчування, медикаменти, набори одягу і взуття малозабезпеченим самотнім пенсіонерам тощо).

Разом з тим необхідний паралельний розвиток системи виявлення і допомоги тим, хто через об'єктивні причини не в змозі самотійно заявити про свій важкий стан.

Основне навантаження щодо визначення розмірів і форм надання соціальної допомоги, організації адресного соціального захисту має лягати на регіональний рівень.

Вітчизняний варіант адресного підходу покликаний допомогти в перерозподілі ресурсів, що виділяються на соціальну політику, на користь найбільш потребуючих категорій; збільшити розмір допомог і виплат за рахунок скорочення кількості одержувачів; зменшити державні видатки на соціальні цілі; підвищити ефективність соціальної політики.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження розвитку соціальної політики в Україні дозволило систематизувати етапи її еволюції:

- 1) перший (1917–1922 рр.) – характеризується спадом виробництва, продовженням зuboжіння основної маси населення;
- 2) другий (1923–1952 рр.) – характеризується надмірною централізацією управління соціальною сферою, відсутністю безробіття (починаючи з 1930-х років), безоплатною освітою і медичним обслуговуванням, розвитком мережі дошкільних і позашкільних дитячих установ, побудовою установ культури; відмінності в життєвих умовах населення є відносно невеликими;
- 3) третій (1953–1991 рр.) – характеризується прискоренням соціально-економічного розвитку, зниженням реальних доходів населення, плани соціального розвитку підприємств і соціальне планування перетворились на обов'язкову частину управління підприємством;
- 4) четвертий (90-ті роки ХХ ст. – початок ХХІ ст.) – характеризується формуванням ринкових структур, стрімким відходом від колишньої (патерналістської) моделі соціальної політики, зниженням реальної заробітної плати та пенсій, зростанням безробіття, масовою бідністю, посиленням диференціації населення, значним скороченням соціальної інфраструктури і соціальних заходів на макро- і мікрорівні;
- 5) п'ятий (2004–2007 рр.) – характеризується стабілізацією економічних показників, зростанням зайнятості, зниженням рівня безробіття, збільшенням доходів населення, народжуваності;
- 6) шостий (осінь 2008–2011 рр.) – характеризується фінансово-економічною кризою, масовим звільненням працівників, зростанням безробіття, розширенням масштабів роботи на умовах неповного робочого дня, зниженням реальної заробітної плати і рівня доходів населення, зростанням інфляції, затримкою виплат заробітної плати, посиленням диференціації населення за рівнем доходу, зниженням рівня стабільності в суспільстві, упевненості в завтрашньому дні.

Аналіз нормативно-правової бази сучасної соціальної політики свідчить, що сьогодні в Україні заходи соціальної політики більшою мірою мають декларативний характер і більшість з них у повному обсязі не реалізовано. Найважливіше стратегічне завдання соціальної політики полягає в дотриманні принципу збереження соціальної рівноваги в процесі руху суспільства до якісно нового стану.

Список використаної літератури

1. Конституція України; прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. // Офіційне видання Верховної Ради України. – К.: ІВА, 1996. – 51 с.
2. Пищуліна О. М. Україна як соціальна держава: гасло для політичної конкуренції чи шляхи до солідаризації суспільства / О. М. Пищуліна; за ред. В.Є. Вороніна. – К.: НІСД, 2009. – 107 с.
3. Декларація про державний суверенітет України // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1990. – № 31. – Ст. 429. – С. 595–596.
4. Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року: Указ Президента України від 24 травня 2000 р. №717/2000 // Офіційний вісник України. – 2000. – № 21. – Ст. 858. – С. 11–32.
5. Балтачєєва Н. А. Теорія та практика формування і реалізації соціальної політики в Україні: [монографія] / Н. А. Балтачєєва. – Донецьк: ДонНУ, 2010. – 433 с.

РЕГІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність та особливості формування трудового потенціалу на регіональному рівні. Проведено аналіз компонентів, що забезпечують його якість. Подано класифікацію факторів, які впливають на рівень формування та використання. Надано пропозиції щодо оптимізації процесів на регіональному рівні та на рівні окремих підприємств.

In the article the main idea and peculiarities of working capacity formation are described. Analysis of the components providing the quality of working capacity is made. The factors, influencing the formation and implementation level of working capacities are given as well as proposals of improvement the processes at regional and local levels.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкова трансформація економіки України поставила перед суб'єктами господарювання якісно нові проблеми, серед яких зміна форм власності, організаційно-економічної структури підприємств, формування сучасного ринкового мислення. Особливо важливого значення в умовах адаптації економіки до ринкових методів господарювання набуває проблема формування ефективних соціально-економічних механізмів регулювання трудових відносин на просторовому рівні управління. Зростання темпів офіційного безробіття, зменшення питомої ваги зайнятих в державному секторі економіки, ріст масштабів неформальної зайнятості, суперечливі процеси у сфері використання праці на підприємствах із колективною та приватною формами власності значно ускладнили ситуацію на регіональних ринках праці. Науковий аналіз відмічених процесів підводить до висновку, що в кожній місцевості складається свій специфічний ринок праці, різні можливості залучення населення в сферу трудової діяльності, неоднакові темпи становлення ринкових форм трудової діяльності, різні рівні безробіття та можливості його локалізації. Звідси випливає гостра потреба в науковому аналізі основних тенденцій, що сформувалися на локальних ринках праці за роки економічних реформ, які здійснюються в Україні, та обґрунтуванні пропозицій щодо їх оптимізації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні аспекти формування трудового потенціалу як на регіональному рівні, так і окремих суб'єктів господарювання розглядалися в роботах вітчизняних і закордонних учених-економістів, серед яких, в першу чергу, слід зазначити наукові розробки С. І. Бандур, Д. П. Богині, М. С. Дороніна, В. В. Онікієнко, Г. П. Сергеева, Л. С. Чижова та інші.

Практичні питання управління трудовим потенціалом детально досліджено М. І. Долішнім, В. С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнвою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість тлумачень щодо змісту трудового потенціалу, визначення його місця в трансформаційних процесах, обґрунтуванні підходів дослідження, невирішеними залишаються питання оптимізації процесів формування трудового потенціалу, а особливо, на регіональному рівні та забезпечення умов його ефективного використання.

Постановка завдання. Вдосконалення процесів формування та збереження трудового потенціалу на регіональному рівні, в масштабах країни, на рівні суб'єктів господарювання, шляхом удосконалювання існуючих, а також розробки та впровадження нових методів управління персоналом спрямовано на вдалу мотивацію та ефективне використання працівників як складової сукупного економічного потенціалу. Метою статті є

аналіз регіональних аспектів формування трудового потенціалу, обґрунтування пропозицій щодо їх вдосконалення та оптимізації управління трудовими ресурсами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин і кризових явищ, що досить помітно проявляється останнім часом в економіці України, підкреслює актуальність проблеми формування та використання трудового потенціалу та вдосконалення механізмів регулювання ринку праці.

Категорія «трудова потенція» використовується в соціально-економічній літературі порівняно недавно. Її виникнення і відносна популярність пояснюється об'єктивними обставинами, що склалися у зв'язку з гострою потребою переведення економіки на шлях інтенсивного розвитку та якісними змінами в системі використання живої праці. Тому поряд із поняттям «трудова ресурси», що містило в собі кількісну визначеність, почало вживатися поняття «трудова потенція». Різні автори вкладали у нього неоднаковий зміст, але всі виходили з визначення сутності трудових ресурсів.

В економічній літературі традиційно характеризуються демографічний, трудоресурсний, політекономічний, факторний та інші напрямки у розвитку уявлень про трудова потенція [1, с.148]. Так, демографічний підхід до визначення трудового потенціалу домінують був представлений у дослідженнях вітчизняних вчених київської наукової школи. Одним із перших цей погляд сформував І. Лукінов. Він зазначав, що важливо оцінити можливості впливу суспільства на відтворення та використання робочої сили з урахуванням різних стадій життєвого циклу людини [2, с.103].

Поряд із цим, однією з домінуючих концепцій щодо розгляду трудового потенціалу, особливо на початку 80-х років, була трудоресурсна. Як правило, у цьому випадку автори розуміли під трудовим потенціалом ті самі трудові ресурси, в більшій чи меншій мірі акцентуючи увагу на їхніх якісних характеристиках [3, с.61]. Л. Кунельський дав більш розширене визначення: «Трудова потенція вміщує всіх громадян, здатних брати участь у процесі суспільного виробництва з урахуванням їхніх фізичних можливостей, наявних знань та професійно-кваліфікаційних навичок. Поряд з безпосередньо зайнятою у виробництві робочою силою, до його складу входять ті особи, які в принципі можуть працювати, але з тих чи інших причин (соціальних чи особистих) не зайняті у народному господарстві» [4, с.27].

Серед українських учених такий погляд поділяють В. Онікієнко, М. Шаленко. Так, В. Онікієнко вважає, що трудова потенція являє собою сукупність працездатного населення, яке має відповідну професійно-кваліфікаційну підготовку, застосовує працю у народному господарстві з урахуванням їх технологічно-технічної оснащеності [5, с.4]. М. Шаленко, розглядаючи трудова потенція регіону, стверджує, що він являє собою максимально можливу за певних соціально-економічних умов загальну здатність територіальної сукупності працездатного населення, яка визначається відповідним рівнем його освіти та професійно-кваліфікаційної підготовки, статеві-вікової структури та фізіологічним станом, морально-вольовими якостями та відношенням до праці [6, с.56]. Проте розгляд трудового потенціалу на основі розширеного поняття трудових ресурсів об'єктивно не охоплює повністю всі аспекти щодо вирішення питання підвищення ефективності його використання. Це пояснюється, перш за все, тим, що вирішення цього завдання є зовнішнім, тобто таким, що виходить за межі цього поняття. Ось чому виникла необхідність у подальшому розгляді трудового потенціалу у взаємозв'язку із засобами виробництва, виробничими умовами, а також з тими моментами, які виявляються в особистому факторі в процесі його реалізації.

На думку автора, поняття «трудова потенція» доцільно розглядати як динамічну, інтегральну характеристику здібностей та можливостей населення (держави, регіону, населеного пункту тощо), які виявляються у формі ресурсів та резервів живої праці населення у сукупності їхньої кількісної та якісної характеристик, що можуть бути реалізовані в суспільно-корисній діяльності в умовах певного рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин.

Природною основою трудового потенціалу є працездатне населення та трудові ресурси, хоча реалізується він у певних виробничих умовах в якості робочої сили. Також велике значення при розгляді даного питання має структура трудового потенціалу. Так, визначення

структури трудового потенціалу – найважливіше питання, яке дозволяє точніше сформулювати поняття, встановити фактори, що впливають на його стан і процес використання. Як вже зазначалося вище, розповсюдженою є думка, що рівень трудового потенціалу визначається чисельністю населення працездатного віку, трудомісткістю виробництва і суспільно необхідним рівнем інтенсивності праці [7, с.238]. Але такий структурний набір характеризує швидше не потенціал, а екстенсивні можливості залучення до суспільного виробництва максимальної за даних соціально-економічних умов маси праці. Так, трудовий потенціал не можна розглядати тільки з кількісного або тільки з якісного боку: він формується на основі поєднання кількісної (ресурсної) і якісної (психофізіологічної, кваліфікаційної, творчої та ін.) характеристик, тобто має кількісну і якісну сторону.

Трудовий потенціал формується на різних рівнях – вертикальному та горизонтальному. По вертикалі – це взаємозалежні потенціали суспільства в цілому, підприємства, окремого працівника. По горизонталі – потенціали міст та селищ, областей, економічних регіонів. Крім того, проблема має й галузевий аспект, оскільки формування і використання трудових потенціалів у різних сферах економіки мають свої особливості.

Трудовий потенціал працівника є складною системою, що виникає в результаті взаємодії особистості з предметним і людським середовищами, утвореною іншими працівниками (групами) з їхнім трудовим потенціалом, створеною і використовуваною техніко-технологічною, матеріальною, інформаційною та іншою базами, умовами праці, системою, що забезпечує відтворення розумових і фізичних витрат. Він не є величиною постійною. Працездатність людини і творчі здібності, що накопичуються в процесі трудової діяльності, зростають у міру розвитку й удосконалювання знань і навичок, поліпшення умов праці і життєдіяльності. Але вони можуть і знижуватися, якщо, зокрема, погіршується стан здоров'я працівника, посилюється режим праці тощо.

Трудовий потенціал підприємства – гранична величина можливої участі працівників у виробництві з урахуванням їхніх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, набутого досвіду при наявності необхідних організаційно-технічних умов.

Трудовий потенціал суспільства – це, по-перше, сукупність умов, що забезпечують реалізацію трудового потенціалу працівника; по-друге, нова якість, що виникає при цільовому об'єднанні індивідів і колективів у ході їхньої трудової взаємодії. Зупинимося на характеристиці трудового потенціалу суспільства та зазначимо, що він акумулює і синтезує, на думку автора, сукупні здібності до суспільно корисної діяльності працездатного населення, являє собою конкретну форму матеріалізації людського фактора, показників рівня розвитку і межі творчої активності працюючих мас.

Дослідження проблеми якості трудового потенціалу зумовлює виокремлення в її структурі компонентів. У складі трудового потенціалу працівника можна виділити професійно-кваліфікаційну, психофізіологічну, творчу, мотиваційну, моральну, нормативно-рольову і адаптаційну компоненти.

Професійно-кваліфікаційний потенціал визначається рівнем освіти людини, обсягом її загальних і спеціальних знань, трудових навичок і вмінь, що обумовлюють здатність до праці певної якості. Від кваліфікаційного потенціалу залежить не тільки успішність роботи зі своєї професії, але й здатність до ротації праці, інноваційної діяльності, професійної підготовки.

Психофізіологічний потенціал визначається здібностями і схильностями людини, станом її здоров'я, працездатністю, витривалістю, психологічними та фізіологічними властивостями людини. Психофізіологічний потенціал більшою мірою залежить від генотипу людини, її природжених здібностей і властивостей. Однак він змінюється під впливом умов соціалізації особистості: навчання, виховання, способу життя і праці, а також «роботи над собою» – свідомого вдосконалення своїх можливостей, зміцнення здоров'я, підвищення витривалості організму. Водночас на зміну потенціалу здоров'я, працездатності й витривалості впливають умови праці та побуту, кваліфікаційний і мотиваційний потенціали, організація праці, екологічна ситуація, рівень медичного обслуговування, організація відпочинку тощо.

Творчий потенціал складається з поєднання ерудиції, професіоналізму, розвинутої уяви, нестереотипного, глибокого мислення, вибіркової, спостережливості. Важливою умовою реалізації творчого потенціалу особистості є високий рівень мотивації, спрямованої на вирішення проблеми, а також створення умов для творчої діяльності. Творчий потенціал особистості – економічний фактор найвищої цінності й надзвичайної крихкості. Він дуже чутливий до коливань психічних станів.

Мотиваційний потенціал – найважливіша складова частина трудового потенціалу, що значно впливає на інші його елементи. Від ступеня реалізації мотиваційного потенціалу багато в чому залежить ефективність використання трудового потенціалу в цілому. Мотиваційний потенціал формується під впливом зовнішніх і внутрішніх стимулів трудової діяльності й відбиває рівень та структуру потреб, схильностей, інтересів, ціннісних орієнтацій, що можуть бути задоволені чи реалізовані в ході трудового процесу.

Моральний потенціал визначається багатьма психологічними складовими: рисами характеру, ціннісною орієнтацією, спрямованістю особистості, трудовою мотивацією. Він перебуває в тісному зв'язку з трудовою мораллю – комплексом норм поведінки людини у процесі праці, що ґрунтується на загальному розумінні місця і значення праці в суспільстві та включає в себе позиції, мотиви й задоволеність учасників трудового процесу. На трудову мораль величезний вплив здійснюють соціальні та економічні фактори: виховання та освіта, рівень культури, моральні принципи суспільства, рівень економічного розвитку, ставлення до власності, організаційна культура, осуд і санкції за порушення трудової дисципліни та багато інших. Моральний потенціал відображає ступінь засвоєння норм трудової моралі і ступінь готовності дотримуватися цих норм у процесі праці.

Нормативно-рольова компонента забезпечує залучення особистості до засвоєння запропонованих соціальних норм та ролей і виконує функцію інтеграції працівника в середовище, координації дій людей у суспільстві. Особистість засвоює нормативну систему, що існує в суспільстві, і визначає бажаний тип працівника. Адаптаційна компонента забезпечує безпосередні контакти й активно-перетворювальні взаємини із середовищем. Цей рівень трудового потенціалу є активним способом впровадження в середовище, його прийняття і перетворення. Слід зазначити, що система якості трудового потенціалу працівника – це не проста сума компонент, але й зв'язки, взаємодії, що виникають між ними в процесі залучення особистості до трудового процесу, тому потрібно враховувати і їхнє взаємопроникнення.

Переходячи від трудового потенціалу працівника до характеристики трудового потенціалу підприємства, необхідно враховувати, що останній не є простою арифметичною сумою потенціалів працівників. За умови продуктивної спільної роботи трудовий потенціал підприємства може значно перевищувати її. Тут спрацьовує емерджентний ефект, пов'язаний із величезними можливостями групової, спільної роботи, із високим ступенем співробітництва, великою відповідальністю кожного працівника, його високою організаційною культурою.

Оптимізація трудового потенціалу за критерієм ефективності результатів може здійснюватися по визначених напрямках. По-перше, через підвищення рівня трудового потенціалу конкретного працівника і на цій основі збільшення емерджентного ефекту. По-друге, за рахунок удосконалення всіх стадій відтворення трудового потенціалу всіх рівнів, тому що цього вимагає нова соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні. Слід зауважити, що оптимальність як характеристика трудового потенціалу полягає в одночасному розвитку всіх елементів трудового потенціалу. Якщо розвиток якої-небудь однієї якості трудового потенціалу не супроводжується відповідним розвитком іншої, то такий процес не оптимальний, тобто оптимальність полягає в динамічному кількісно-якісному узгодженні всіх елементів трудового потенціалу з потребами виконуваної роботи.

Успішна реалізація заходів у процесі використання трудового потенціалу значною мірою залежить від обліку умов і факторів, що визначають цей процес. Під раціональним використанням трудового потенціалу розуміємо зростання кінцевих фінансових результатів при оптимальному за даних умов рівні чисельності працівників і якісному їх складі.

У цілому ж під факторами раціонального використання трудового потенціалу, на думку автора, необхідно розуміти рушійні сили цього процесу. Саме за допомогою такого важеля, як фактори вдається ефективно впливати на використання трудового потенціалу. Науковці виділяють та проводять ранжування різних груп факторів, що впливають на формування та використання трудового потенціалу. Автор вважає, що найбільший інтерес, у даному випадку, має ранжування факторів за пріоритетом відповідно до їх внеску в зростання працевіддачі. Це надзвичайно важливо з погляду формування комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання трудового потенціалу (рис. 1).

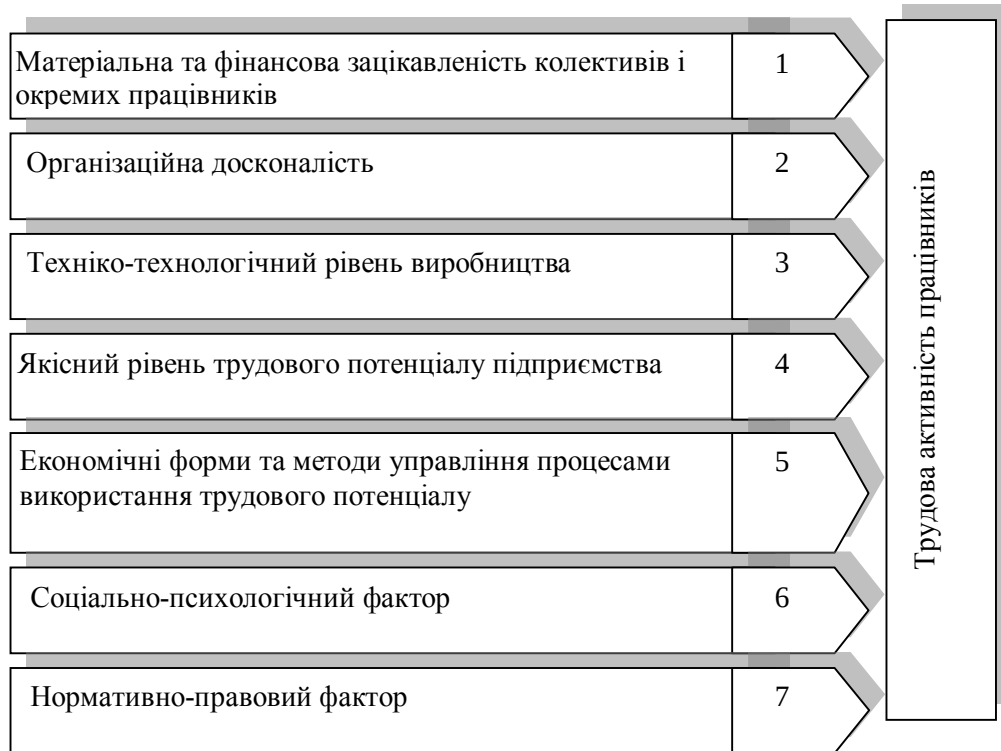


Рис. 1. Ранжування факторів, що формують трудовий потенціал відповідно до їх внеску в зростання працевіддачі

На думку автора, вирішальну роль у підвищенні трудової активності відіграє матеріальна та фінансова зацікавленість колективів і окремих працівників у підвищенні працевіддачі. Цей фактор на сьогодні є головним, оскільки засоби й умови праці надають широкі можливості для зростання його продуктивності. Використання цих можливостей залежить від бажання трудових колективів і кожного працівника. Доти, поки різні форми і методи збудження зацікавленості в підвищенні працевіддачі не спрацьовують, кардинальних зрушень у підвищенні трудової активності працівників очікувати не доводиться. Тому важливим завданням є формування системи особистих мотиваційних інтересів працівників.

При розгляді питань, пов'язаних із використанням трудового потенціалу підприємства, вважається доцільним зупинитися на конкретних шляхах реалізації наявних можливостей. На думку автора, саме підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня працівників стає важливим фактором зростання продуктивності праці. Додаткове залучення у виробництво працівників (але з більш високим рівнем кваліфікації) може забезпечити значне зростання продуктивності праці за рахунок кваліфікації та значною мірою буде сприяти звільненню працівників. За цих умов необхідними кроками є: поліпшення планування і прогнозування професійно-кваліфікаційної структури трудового потенціалу, повне використання кваліфікації працівників, а також стимулювання підвищення їхньої кваліфікації.

Підвищення використання живої праці необхідно розглядати в тісному взаємозв'язку з використанням упредмеченої праці. Мова повинна йти про підвищення, насамперед,

продуктивності суспільної праці. Тому вирішального значення набуває визначення оптимальної чисельності зайнятості на підприємствах. Це дозволить прискорити процес інтенсифікації, а отже, поліпшить використання трудового потенціалу.

Таким чином, процес раціонального використання трудового потенціалу на рівні підприємства припускає застосування цілого комплексу заходів, здатних забезпечити раціональність праці, врахування можливостей і здібностей працівника, його особистісних трудових інтересів, а також можливість отримання синергетичного ефекту від вдалого використання персоналу підприємств. Зокрема, потрібно зазначити, що освіта є найкращим розміщенням капіталу для особи, сім'ї, підприємства і суспільства та одним із головних чинників якості трудового потенціалу. Встановлено, що ріст рівня освіти на один клас середньої школи забезпечує в середньому зростання раціоналізаторських пропозицій на 6% і скорочує терміни освоєння робітниками нових операцій [8, с.386]. Професіоналізм – це найважливіша складова трудового потенціалу. Розвинуті країни вкладають значні кошти у професійну освіту і підвищення кваліфікації кадрів. Ці витрати постійно зростають.

Стан і розвиток кожного з перелічених компонентів трудового потенціалу залежить від вчасного та повноцінного фінансування та уваги до нього з боку відповідних служб системи управління кадровим потенціалом.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження дозволило зробити теоретичне узагальнення щодо удосконалення підходів до формування трудового потенціалу на регіональному рівні та підвищення ефективності управління потенціалом на рівні підприємств. Автор вважає, що основою проблеми управління потенціалом підприємства є здатності підприємства знаходити та використовувати можливості розвитку.

Формування здатностей використання можливостей підприємства пов'язане із побудовою процесів, що функціонально забезпечують систему управління існуючим трудовим потенціалом підприємства та сприяють його розвитку: «зчитування – оволодіння – управління загрозами/трансформації». Для організації цих процесів необхідно створити сукупність компетенцій, носіями яких будуть відповідні регіональні структури, посадові особи, відділи та служби. Головною передумовою створення дієвих компетенцій є усвідомлення необхідності акцентування на можливостях зовнішнього і внутрішнього середовища. Без цього переважна кількість підприємств за існуючих умов господарювання і освоєнням всієї ринкової ніші можуть зіткнутися із загрозами здійснення економічної діяльності. Це ставить під сумнів довгострокову діяльність даних суб'єктів господарювання і зумовлює необхідність змін існуючих компетенцій.

Список використаної літератури

1. Долішній М. І. Соціально-трудовий потенціал: теорія і практика / М. І. Долішній, С. М. Злупко [у 2-х част.; ч. 1]. – Київ: Наукова думка, 1994. – 268 с.
2. Лукинов И. И. Некоторые проблемы воспроизводства и использования трудового потенциала / И. И. Лукинов // Соц. труд. – 2006. – № 8. – С. 101–110.
3. Сергеева Г. П. Трудовой потенциал страны / Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова. – М.: Знание, 2005. – 235 с.
4. Кунельский Л. Трудовой потенциал страны и повышение эффективности его использования / Л. Кунельский // Коммунист. – 1988. – № 14. – С. 27.
5. Онікієнко В. Методологічні питання дослідження відтворення трудових ресурсів регіону / В. Онікієнко // Зайнятість та ринок праці. Міжвідом. зб. заснований при НЦ ЗРП НАН і Мінпраці України у 1993 р. – Вип. 2. – Київ, 2004. – С. 3–11.
6. Шаленко М. В. Формирование механизма территориальной организации трудовых ресурсов: теория и практика / М. В. Шаленко. – К.: Наукова думка, 2006. – 132 с.
7. Ким М. Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: [учеб. пособ.] / М. Н. Ким. – Харьков: ХНУ им. В. Н. Каразина, 2003. – 250 с.
8. Васильченко В. С. Управление трудовым потенциалом: [навч. посіб.] / В. С. Васильченко, А. М. Гриненко, О. А. Грішнова, Л. П. Керб. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.

Прийнято до друку 18.07.2011

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті представлено результати аналізу сучасного стану промисловості України, на основі якого виділені структурні, технологічні, фінансові та інноваційні проблеми її розвитку. З урахуванням комплексного, а також системного характеру проблем розвитку вітчизняного промислового виробництва обґрунтовано основні напрямки їх вирішення.

In the article the results of analysis of the modern state of Ukrainian industry are presented, on its basis the structural, technological, financial and innovative problems of its development are selected. The basic directions of its solving are grounded taking into account complex and system character of problems of domestic industry development.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За промисловістю сьогодні зберігається провідна роль у забезпеченні науково-технічного та соціально-економічного прогресу більшості розвинутих країн. Трансформуючись як сфера прояву та реалізації значної частки матеріальних та інтелектуальних потреб людини, промисловість сприяє переходу до постіндустріальної економіки.

На сьогодні в основному вичерпані можливості інерційного зростання, що підтверджено звуженням зовнішнього попиту та надмірним насиченням внутрішнього ринку імпортованими товарами.

Національна економіка потребує глибоких перетворень у промисловості, яка сьогодні йде шляхом сировинно-експортної орієнтації та характеризується переважанням слабо диверсифікованого низько технологічного виробництва, спонукаючи країну пристосовуватись до потреб світового ринку в межах наявних внутрішніх можливостей та поточних конкурентних переваг.

Неефективність такої моделі розвитку доведена: погіршенням стратегічних перспектив вітчизняної промисловості внаслідок надмірної прив'язки до світової кон'юнктури за відсутності механізмів протистояння негативним зовнішнім впливам; нерозвиненістю внутрішнього ринку; низьким рівнем конкурентоспроможності вітчизняного виробництва; послабленням державного управління промисловим комплексом. За таких умов актуальним є аналіз причин появи і тривалого розвитку негативних тенденцій, які спостерігаються у промисловості України, з метою вироблення дієвих та ефективних змін у реалізації промислової політики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням структурних перетворень промисловості постійно приділяється велика увага у світовій економіці, і досить почесне місце їм відводиться сучасною наукою України. В контексті вивчення процесів економічного розвитку країни проблеми структурної модернізації промисловості висвітлені у працях відомих вітчизняних дослідників, зокрема, В. М. Геєця, Я. А. Жаліла, В. І. Хомякова, Я. Б. Базилюка, В. М. Беленцова, О. С. Власюка, Б. Є. Кваснюка, І. В. Крючкової, В. Р. Сіденка та інших вітчизняних вчених [1, с.15–96; 2, с.10–40].

Над аналізом ефективності діючої промислової політики в Україні та розробкою напрямків її удосконалення працювали О. В. Собкевич, В. Г. Савенко, В. В. Кулик, І. Г. Бальвас, С. В. Войтко, Я. І. Юрик, Ю. І. Коновалов, Н. Б. Паліга, Ю. В. Світлична та інші вітчизняні вчені [2, с.10–40; 3, с.42–47].

Проблемні питання, пов'язані із інноваційним розвитком промислових підприємств в умовах сучасної економічної нестабільності, розглянуто у наукових працях багатьох авторів, серед яких Л. І. Федулова, І. В. Одотюк, О. М. Фащевська, Т. М. Мельник, К. Є. Жиленкова

та інші дослідники [4, с.192–199].

Теоретичним і прикладним аспектам вирішення багатогранних проблем реструктуризації промисловості присвячені праці вітчизняних вчених: А. І. Ковальова, О. М. Алімова, М. С. Герасимчука, Л. М. Шаблистової, І. І. Лукінова, а також російських дослідників: О. І. Анчишкіна, Е. В. Балавацького, С. Ю. Глазьева та інших.

Проте, віддаючи належне науко-методологічній цінності попередніх наукових здобутків та визнанню на різних рівнях управління необхідності удосконалення промислової політики в Україні та забезпечення дієвих механізмів її реалізації, існує потреба у здійсненні системного дослідження причинно-наслідкових зв'язків, існуючих на сьогодні, проблем у діяльності виробничих підприємств промислового сектору національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нині відсутня реально працююча стратегія розвитку промисловості України. Ми маємо відособлені позитивні зрушення на окремих підприємствах, в окремих регіонах.

Однак, на сьогодні вони не набули системного характеру, чого вимагає перехід до зростаючої хвилі шостого технологічного укладу. В Україні не спрацьовують механізми реалізації діючої промислової політики.

З'ясування дослідниками причинно-наслідкових зв'язків сучасних негативних тенденцій у розвитку вітчизняної промисловості не вирізняються своєю комплексністю. Вирішення сучасних проблем розвитку промисловості вимагає комплексного підходу у виявленні причин їх виникнення та вироблення дієвих пропозицій щодо зміни існуючої промислової політики.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення системи причинно-наслідкових зв'язків структурних, технологічних, фінансових, інноваційних проблем розвитку вітчизняної промисловості на сучасному етапі трансформації ринкових відносин. На основі одержаних результатів аналізу фінансово-економічної діяльності промислових підприємств, автор намагається обґрунтувати основні шляхи комплексного подолання деіндустріалізації економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеризуючи масштаби промислового виробництва в Україні, в першу чергу, необхідно відмітити, що питома вага ВВП промисловості за останні 20 років має спадну динаміку.

У 2010 р. частка валової доданої вартості промисловості склала 27,6%, тоді як у 1991 р. вона становила 36%.

І дана тенденція не є свідченням переходу вітчизняної економіки до постіндустріального розвитку шляхом формування її основних рис: інноваційності, інформатизації, домінування сфери послуг та розбудови економіки знань. Оскільки одночасно з нею спостерігається скорочення інвестицій в основний капітал промисловості, зменшення частки основних засобів промислових підприємств, скорочення чисельності працюючих у промисловості (з 2000 р. на 30%), а також дефіцит експортно-імпортного сальдо платіжного балансу України (з 2006 р.) і, в тому числі, негативне сальдо зовнішньоторгівельного балансу промислової продукції. Все разом це характеризує деіндустріалізацію вітчизняної економіки.

Підсилюючим цей негативний процес фактором виступає сировинний ухил промислового виробництва.

Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси, тобто продукцію проміжного споживання [5].

Протягом останніх десяти років рівень проміжного споживання у випуску промислової продукції стабільно перевищує 70% (табл. 1). Це істотно обмежує можливості економічного зростання промисловості внаслідок перевитрат природних ресурсів при характерній промислому виробництву високій витратоємності.

Так, рівень споживання промисловістю електроенергії та паливно-енергетичних ресурсів залишається на високому рівні, незважаючи на відносну тенденцію до зниження. Це

пояснює, чому за підсумками опитування Національним банком України промислових підприємств у четвертому кварталі 2011 р., високі ціни на енергоносії зайняли перше місце у шкалі перешкод зростання виробництва [6, с.15].

Проте, сировинна орієнтація виробничої структури обумовлена переважно потребами експорту. За останні десять років спостерігається стабільне переважання експорту над імпортом за такими сировинними групами як чорні метали, мідь, деревина, шкірсировина. В той час як за переважною більшістю видів готової промислової продукції обсяги ввезення домінують над експортними поставками на 30–40% (виключенням є електроенергія, продукти неорганічної хімії та добрива, залізничні локомотиви, літальні апарати) [7, с.5]. Цьому сприяють зміни кон'юнктури на світовому ринку, а саме: зростання цін на сталь (із 184,5 пунктів у грудні 2010 р. до 195,0 п. у грудні 2011 р.) та підвищення попиту на продукцію хімічної та нафтохімічної промисловості [2, с.5].

Тож, «збідніння» структурної конструкції вітчизняної промисловості внаслідок деіндустріалізації, обумовило посилення імпортозалежності економіки України в цілому. Відсутність стратегічного підходу до розв'язання проблеми насичення внутрішнього ринку товарами вітчизняного виробництва на основі якісної імпортозамінної продукції призвела до значного дисбалансу між попитом і пропозицією на окремих товарних ринках і загрожує витісненням вітчизняного виробника не тільки із зовнішнього, але і з внутрішнього ринку.

Такому розвитку подій, особливо сприяє, загострення проблеми технологічного стану промислового виробництва, оскільки спостерігається тенденція до зростання ступеня зношеності основних засобів, який станом на 01.01.2010 р. досяг 61,8% при низькому рівні їх оновлення (табл. 1).

Основним джерелом оновлення основних засобів промисловості залишаються власні кошти підприємств через поточний та капітальний ремонт. Однак, обсяг і структура цих капітальних вкладень не в змозі вирішити проблему фізичного та морального старіння засобів промислового виробництва. Однак, просте відтворення основних засобів не зможе забезпечити Україні підвищення конкурентоспроможності виробництва. Глибина проблеми модернізації вітчизняної промисловості криється у невідповідності її технологічної структури сучасним вимогам. На сьогодні в Україні домінують третій і четвертий технологічні уклади, частка яких у промисловому виробництві складає 95% і лише 5% – це випуск високотехнологічної продукції [1, с.122].

Зі світового досвіду відомо, що економічне і соціальне зростання можливі лише на засадах нової постіндустріальної цивілізації, найсуттєвішою ознакою якої є інноваційний розвиток. В Україні інноваційну діяльність у 2010 році здійснювало лише кожне сьоме промислове підприємство, тоді як в розвинутих країнах із кожних трьох підприємств два є інноваційно активними [5, с.2].

Про низький рівень інтелектуалізації промислового виробництва свідчить незначна частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Якщо у 2001 р. із загального обсягу реалізованої промисловістю продукції близько 5% складала інноваційна, то у 2010 р. їй належало трохи більше 3% (табл. 1).

Відповідно знизилася і частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі товарного експорту з України. За останні десять років вона не перевищувала 3%. В той час як у розвинутих країнах високотехнологічний експорт відіграє набагато важливішу роль і його частка коливається від 15% до 30% [4, с.194].

Відслідковуючи одночасно тенденцію частки високотехнологічного імпорту у загальному обсязі товарного імпорту, слід відмітити посилення залежності України від імпорту високотехнологічних товарів, що особливо було відчутним у періоди зниження інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств (табл. 1).

З огляду на неспроможність країни задовольнити власні потреби у високотехнологічних товарах, зростання їх імпорту буде збільшувати від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі та сприятиме ширшому завоюванню іноземними виробниками внутрішнього ринку України.

Таблиця 1

Динаміка основних показників промисловості України за 2001–2010 рр.

Показник	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Частка ВВП промисловості в загальному обсязі ВВП, %	30,6	30,8	30,3	28,5	30,9	31,7	31,2	30,1	29,6	27,6
Витратоємність промислового виробництва (рівень проміжного споживання у випуску промислової продукції), %	75,3	74,7	75,1	77,1	74,8	72,7	71,9	73,1	74,9	73,6
Частка спожитої електроенергії промисловими підприємствами із загального обсягу її виробництва, %	52,66	52,79	53,44	55,27	54,33	53,52	53,9	52,28	49,19	49,95
Частка спожитого умовного палива промисловістю, %	88,9	91,0	91,7	91,4	91,3	78,0	78,6	76,5	75,3	76,0
Темп росту ВВП промисловості, %	83,74	111,73	117,79	122,30	134,70	125,11	132,17	124,96	86,48	120,83
Темп росту обсягу реалізованої промислової продукції, %	115,39	108,91	125,90	138,61	116,92	117,75	129,97	127,89	87,95	132,31
Темп росту промислового експорту, %	110,00	109,15	131,75	142,99	103,47	111,73	128,95	130,59	54,77	136,75
Частка експорту в обсязі реалізованої продукції промисловості, %	37,1	36,9	38,7	39,8	33,9	31,7	31,5	33,5	30,9	32,5
Коефіцієнт випередження (відставання) росту середньомісячного виробітку порівняно із ростом середньомісячної заробітної плати у промисловості	0,9539	1,0966	1,0159	0,9730	1,0267	1,0138	1,0441	0,9857	0,9211	0,9972
Частка основних засобів промисловості у їх загальній вартості станом на кінець року, %	33,98	35,16	35,34	36,81	35,79	33,48	32,25	24,14	24,87	*
Рівень оновлення основних засобів промисловості, %	3,47	3,57	3,86	5,61	4,98	5,54	6,00	6,48	3,95	*
Рівень зносу основних засобів станом на кінець року, %	51,9	54,5	56,4	58,3	57,9	58,6	59,0	58,0	61,8	*
Індекс інвестицій в основний капітал промисловості, %	113,30	106,00	124,60	124,90	104,10	115,30	127,00	94,70	67,60	90,50
Частка інноваційно активних промислових підприємств у їх загальній кількості, %	16,5	18,0	15,1	13,7	11,9	11,2	14,2	13,0	12,8	13,8
Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн.	1979,4	3018,3	3059,8	4534,6	5751,6	6160	10821	11994,2	7949,9	8045,5
Частка фінансування інноваційних витрат у промисловості, %										
- за рахунок власних коштів	83,56	70,96	70,21	77,22	87,72	84,60	73,65	60,56	65,02	59,35
- за рахунок коштів іноземних інвесторів	2,96	8,75	4,25	2,48	2,75	2,86	2,97	0,96	19,03	29,97

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої промислової продукції, %	4,92	5,49	4,46	4,69	5,33	5,60	5,60	5,00	3,90	3,16
Рівень впровадження нових технологічних процесів (у % до 1995 р.)	48,40	38,90	50,48	58,82	61,58	39,00	48,33	56,10	64,48	69,58
Рівень освоєння виробництва інноваційної продукції (у % до 1995 р.)	169,84	199,15	64,64	34,68	27,48	20,99	22,02	21,32	23,40	20,99
Частка експорту в обсязі реалізованої інноваційної продукції промисловості, %	30,47	35,08	37,08	42,51	49,99	41,42	36,49	51,57	42,00	40,69
Частка високотехнологічного імпорту у загальному обсязі товарного імпорту в Україну, %	5,88	3,58	3,63	4,77	4,74	5,89	3,65	2,88	4,21	4,22
Частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі товарного експорту з України, %	2,36	2,30	3,50	3,48	1,37	1,77	2,01	1,67	2,36	1,99
Темп росту прямих іноземних інвестицій у промисловість, %	117,2	117,7	123,2	115,4	132,2	118,7	135,6	99,0	112,0	155,7
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток (+), збиток (-), млн. грн.	8537,2	2866,5	7137,0	18936,9	28264,3	34699,6	43700,9	20243,2	-4788,1	25191,5
Частка промислових підприємств, які одержали прибуток, %	58,9	58,2	60,1	62,5	63,5	65,3	66,6	61,1	59,7	58,7
Частка промислових підприємств, які одержали збиток, %	41,1	41,8	39,9	37,5	36,5	34,7	33,4	38,9	40,3	41,3
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	4,9	1,8	3,5
Дефіцит власних оборотних коштів промислових підприємств станом на кінець року, млрд. грн.	-12,12	-14,01	-18,95	-24,43	-18,36	-37,90	-43,34	-99,87	-142,49	-161,36
Коефіцієнт покриття на кінець року	1,0718	1,0692	1,0788	1,1116	1,1911	1,2388	1,2832	1,1996	1,1071	1,0800
Коефіцієнт автономії на кінець року	0,5434	0,5216	0,4907	0,4937	0,4982	0,4956	0,4698	0,4072	0,3743	0,3460
Коефіцієнт фінансового левіриджу на кінець року	0,8402	0,9170	1,0380	1,0256	1,0071	1,0177	1,1284	1,4558	1,6717	1,8904
Частка необоротних активів, що фінансується за рахунок зобов'язань на кінець року, %	5,93	6,68	8,53	9,33	6,62	10,88	10,80	19,90	26,07	27,38

Ймовірність розвитку таких подій підвищується гальмуванням в українській промисловості процесу освоєння нових виробничих технологій та інноваційних видів продукції, що особливо стало помітним протягом останнього десятиліття. Так, протягом 2003-2010 рр. впровадження нових технологічних процесів, хоча і мало нестійку динаміку зростання, але не досягало рівня 1995 р. на 30–50%. Освоєння виробництва інноваційної продукції за цей же період скоротилось у три рази і з 2006 р. складає п'яту частину від рівня 1995 р. (табл. 1).

Тож, активізація розробки та впровадження інновацій для вітчизняної промисловості залишаються на сьогодні більше як потенційні джерела зростання виробництва, а ніж як рушійна сила її сучасного розвитку.

Серед причин низького рівня інтелектуалізації промислового виробництва слід назвати відсутність належної законодавчої підтримки та затухання розвитку власних наукових досліджень.

За останні десять років реформування економіки України частка обсягу наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами підприємств, у ВВП ледве перевищувала 1%, а з 2006 р. не досягає й 1% [8]. Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за період із 1990 р. до 2010 р. скоротилась у 3,5 рази. Хоча за офіційними даними ЮНЕСКО науково-технічний потенціал України на час її перебування у складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР становив 6,5% світового [3, с.45].

Крім низького інноваційного рівня конкурентоспроможність вітчизняної промисловості підривають фінансові проблеми виробничих підприємств, фінансова стійкість яких з 2001 р. характеризується стабільним зниженням. Це проявилось у півтора разовому зниженні частки власного капіталу промислових підприємств та дворазовому зростанні їх залежності від кредиторів (табл. 1).

Важливо при цьому зазначити, що власний капітал промислових підприємств не скорочується. Зниження його частки у сукупному капіталі підприємств промисловості обумовлене більш інтенсивним зростанням зобов'язань.

У свою чергу, зростання заборгованості промислових підприємств пояснюється, по-перше, стабільно низьким рівнем їх поточної платоспроможності, який протягом 2001–2010 рр. був нижчим за оптимальну величину (1,5) від 15% до 33% (табл. 1).

По-друге, потрібно відмітити незадовільний стан самофінансування. Так, зростання дефіциту власних оборотних коштів підприємств промисловості набуло загрозливої швидкості.

За останні десять років дефіцит власних оборотних коштів підприємств промисловості збільшився більше ніж у дев'ять разів і на початок 2011 р. дорівнював більше 161 млрд. грн. Внаслідок цього оборотні кошти промислових підприємств повністю були сформовані зобов'язаннями (на 93% за рахунок поточної заборгованості і на 7% – довгострокових позикових ресурсів). Крім того, майже третина (27,38%) необоротних активів підприємств промисловості також фінансуються на основі залучення довгострокових коштів кредиторів (табл. 1).

В першу чергу, дефіцит власних оборотних коштів вітчизняних промислових підприємств пояснюється низькою ефективністю їх виробництва.

Так, рівень операційних витрат підприємств промисловості останні шість років сягає за 90% обсягу реалізованої продукції промислового виробництва і має тенденцію до підвищення [8]. Внаслідок високої матеріало- та енергоємності виробництва промислової продукції, її собівартість постійно перебуває під тиском цін на енергоносії, сировину та матеріали. У зв'язку з цим операційна рентабельність промислових підприємств є низькою, і обумовлює дефіцит самофінансування (табл. 1).

Крім того, високий рівень собівартості промислової продукції вітчизняних підприємств негативно позначається на її конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

І покращення ситуації в цьому напрямку не слід очікувати, оскільки оприлюднені Національним банком України ділові очікування промислових підприємств свідчать, що у 2012 р. 87,3% респондентів передбачають підвищення цін на продукцію та послуги, необхідні для їх виробничої діяльності [6, с.32].

Разом з тим, доцільно звернути увагу на відновлення у 2010–2011 рр. росту прибутку від звичайної діяльності промислових підприємств, після одержаних збитків у кризовому 2009 р. (табл. 1). Водночас структура промислових підприємств за їх фінансовими результатами протягом останніх десяти років залишається майже незмінною. За підсумками 2011 р. 59,2% промислових підприємств одержали прибуток, а 40,8% – збиток. Навколо даного співвідношення (60%:40%) структура промислових підприємств коливається із 2001р. [8]. Це доводить, що в діяльності не менше як третини промислових підприємств існували фінансові проблеми ще до того, як хвиля чергової світової фінансової кризи докотилася до економіки України.

В свою чергу, посилення останніми роками впливу зовнішніх шоків доповнило та поглибило ряд проблем розвитку промисловості України. Це виявилось в обмеженні інвестиційних ресурсів: у 2008 р. відбулося скорочення обсягу прямих іноземних інвестицій у вітчизняну промисловість за наслідками світової фінансової кризи. Однак, вже 2010 р. продемонстрував відновлення інтересу іноземних інвесторів до вітчизняного промислового виробництва, за який приріст прямих іноземних інвестицій у промисловість України виявився найбільш інтенсивним за останні десять років і склав 55,7% (табл. 1). Третина усіх прямих іноземних інвестицій спрямована у вітчизняну промисловість. При цьому найбільш привабливими для іноземних інвесторів є чотири галузі: металургія, харчова та хімічна промисловість, машинобудування України [8]. Однак із розширенням прямих інвестицій з-за кордону пов'язана загроза завоювання промисловості іноземним інвестором. Вона полягає у тому, що ефективний розвиток промислових виробництв, забезпечений, в першу чергу, дешевими трудовими і матеріальними ресурсами, буде мати експортну орієнтацію, а не внутрішню ринкову. За таких умов збережеться тенденція насичення внутрішнього ринку імпортною продукцією.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, сучасний стан промисловості України свідчить про нагальну потребу у радикальних змінах. Для здійснення якісних перетворень у промисловості Україна має значний природно-ресурсний, виробничий, науково-технічний та трудовий потенціал, спроможний збільшити обсяги власного виробництва продукції, яка на даний час імпортується. Внутрішній ринок є достатньо великим для нарощування виробництва вітчизняних аналогів імпортованої продукції. До речі, саме за «розміром ринку», який є одним із складових Глобального індексу конкурентоспроможності, Україна має конкурентні переваги.

На сьогодні вжито окремі заходи щодо імпортозаміщення, зокрема у хімічній промисловості розпочато будівництво сучасних енергоефективних установок з виробництва сірчаної кислоти, хлору, каустичної соди, полівінілхлориду, поліамідів, шин, забезпечено розвиток і відновлення виробництва калійних та фосфорних добрив для задоволення потреб внутрішнього ринку. Однак, ці позитивні зрушення існують на окремих підприємствах, і вони не набули системного характеру, чого вимагає перехід до зростаючої хвилі 6-го технологічного укладу.

Також протягом останніх років в Україні здійснюються перші кроки у напрямку переходу від галузевої до корпоративно-кластерної структури економіки, який спрямований на досягнення цілей промислової політики держави та реалізацію комплексного підходу до вирішення проблем розвитку промислового виробництва шляхом синтезу наукових, матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

У зв'язку з цим, подолання існуючих проблем у промисловості України можливе шляхом:

- стимулювання залучення інвестицій, в тому числі, через удосконалення законодавства в інвестиційній сфері, розбудову системи державного інвестування, розвиток

- інвестиційного ринку, розвиток державно-приватного партнерства;
- підвищення соціально-економічної спрямованості промисловості та забезпечення більш високих темпів виробництва предметів споживання;
- удосконалення галузевої, внутрішньогалузевої та територіальної структури промислового комплексу, забезпечення збалансованості та пропорційності його розвитку;
- стимулювання інновацій на промислових підприємствах, зокрема, через податковий механізм;
- модернізації та переведення на нові прогресивні технології всіх базових галузей промисловості;
- прискорення розвитку галузей, від яких найбільшою мірою залежить науково-технічний прогрес;
- розвитку наукомістких галузей і виробництв;
- комбінування і кооперування виробництва з метою комплексного використання мінеральної сировини та утилізації відходів.

Таким чином, для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку промисловості необхідно поєднати макроекономічні регулятори та ефективну промислову політику, розвиток і модернізацію конкурентоспроможних виробництв, стимулювати впровадження інноваційних технологій. Саме такий шлях дозволить подолати техніко-технологічну відсталість промисловості України.

Перспективи подальших розробок полягають у розробці на макроекономічному рівні та у розрізі галузей вітчизняної промисловості дієвих програм щодо збільшення інвестиційних надходжень для модернізації виробничо-технологічної бази підприємств, підвищення рентабельності виробничих процесів та забезпечення зростання рівня інноваційності промислового виробництва.

Список використаної літератури

1. Новий курс: реформи в Україні 2010-2015: нац. доп. / [В. Б. Авер'янов, Б. М. Ажнюк, Т. П. Богдан та ін.]; за ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
2. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України: аналітична доповідь / [О. В. Собкевич, В. Г. Савенко, А. І. Сухоруков, А. В. Шевченко та ін.]; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2012. – 41 с.
3. Юрик Я. І. Передумови формування та поточний стан галузевої структури виробництва в Україні / Я. І. Юрик, Ю. І. Коновалов // Економіка промисловості. – 2011. – № 53 (1). – С. 42–47.
4. Мельник Т. М. Інноваційний регрес у товарній структурі зовнішньої торгівлі України / Т. М. Мельник, О. В. Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4 (Т. II). – С. 192–199.
5. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966.
6. Ділові очікування підприємств України: аналітичний звіт Національного банку України за четвертий квартал 2011 р. [Електронний ресурс] / [М. О. Тарнавський, В. Г. Бринюк, Т. В. Катаєва, І. В. Лихоліт]. – К.: НБУ, 2012. – 40 с. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=99418>.
7. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва: постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2011 р. – № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF/conv>.
8. Статистична інформація про промисловість Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Прийнято до друку 26.04.2012

ВНУТРІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто сучасний стан внутрішньої торгівлі України. Проаналізовано ситуацію щодо продажу товарів на внутрішньому ринку країни. Критично оцінено результати розвитку торгівлі України за останні 20 років. Розглянуто основні проблеми в галузі та визначено перспективи її розвитку.

The article is dedicated to the showing of essence of the domestic trade in Ukraine. The result of the goods trade in the inner market of Ukraine. The results of trade development in Ukraine for the last 20 years are critically estimated. The main problems of the branch are investigated and the perspectives of its development are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Внутрішня торгівля – це діяльність з реалізації товарної продукції на внутрішньому ринку країни суб'єктами господарювання всіх форм власності. Вона охоплює як товари виробничо-технічного призначення, так і особистого споживання. За даними Держкомстату, у 2010 році кількість працівників галузі «Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку» складала 1252,3 тис осіб (15,9% загальної кількості зайнятих працівників).

Внутрішня торгівля займає особливе місце в економічній системі України та в її соціальній сфері. Вона забезпечує оборот товарів та послуг більш, ніж на 1 трлн. грн. на рік, що становить приблизно 60% суспільного продукту, формує понад 11% ВВП країни. У торговельній галузі сконцентровано значну частину національного багатства України: 35,4% усіх оборотних активів, 27,5% – товарно-матеріальних запасів.

Характерною рисою сучасного етапу розвитку торгівлі є важлива роль цього виду економічної діяльності у забезпеченні зайнятості населення, а відповідно, і у формуванні його грошових доходів. За даними статистичних досліджень в оптовій та роздрібній торгівлі, торгівлі транспортними засобами, в підприємствах з ремонту, готелях та ресторанах працює більш, ніж 17% усього економічно активного населення України. Торгівля робить вагомий внесок у формування валової доданої вартості, в якій частка торгівлі зросла з 4,5% у 1990 р. до 16,3% у 2009 році. Суттєвим є вклад торгівлі в формування дохідної частини бюджетів усіх рівнів. Так, у загальній сумі податкових платежів підприємств податкові виплати підприємств торгівлі перевищують 25%.

За останні 20 років у державі сформувалася якісно нова система торгівлі, ринкова за своєю суттю та функціональна за характером. У цій сфері завершився процес демонополізації. Внутрішня торгівля в цілому ефективно забезпечує виконання покладених на неї функцій: товарно-грошового обміну, забезпечення економічних зв'язків між галузями народного господарства та регіонами країни, активного впливу на розвиток як виробництва, так і споживання. Частка державної власності в торгівлі нині складає біля 2%, а переважаючою стала приватна форма власності [1]. Проте, незважаючи на значні досягнення, сучасна торговельна галузь України має цілу низку проблем, що заважають її успішному розвитку та виконанню основного завдання – забезпечення населення товарами та послугами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сучасні дослідники вітчизняної торгівлі, зокрема Л. О. Омелянович, В. В. Апопій, А. С. Савощенко, О. М. Шканова, Л. О. Лігоненко, А. А. Мазаракі, Н. Голошубова, Л. М. Яцун, Г. С. Винокурова та багато інших у своїх працях теоретично обґрунтували і практично узагальнили багато чинників, що впливають на розвиток галузі. Проте, соціально-економічні наслідки,

глобальні проблеми залишаються ще маловивченими. Тому метою поданої статті є науковий аналіз найбільш актуальних і гострих проблем й обґрунтування стратегічних підходів щодо їх вирішення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Торгівля України продовжує розвиватися, незважаючи на економічну кризу. Проте, темпи росту її обороту нині дещо відстають від темпів росту валового внутрішнього продукту і доходів українського населення. Так, за даними Державного комітету статистики, за 2010 рік валовий внутрішній продукт зріс на 19,8%, а оборот роздрібної торгівлі – на 17,4%. Необхідно визначити основні причини, що стримують на даний час зростання торгівельного обороту підприємств внутрішньої торгівлі України.

Постановка завдання. Мета статті – визначити основні особливості сучасної оптової та роздрібної торгівлі в Україні та визначити основні напрями розвитку галузі в умовах виходу економіки країни з кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Призначенням внутрішньої торгівлі є забезпечення потреб населення у товарах та послугах. У структурі споживання населення товари займають 75%, а 25% припадає на послуги. Однак через організовану торгівлю населення України задовольняє лише частку своїх матеріальних потреб – 20% продтоварів і 47,6% не продтоварів домашнього вжитку. В цілому ж по Україні товарооборот у 2 рази нижче, ніж обсяги особистого споживання [2, с.146].

Позитивні зміни та стабільні тенденції, що відбуваються у внутрішній торгівлі в останні роки, дають підстави для таких принципових висновків:

- 1) внутрішня торгівля перетворилася з товарно-розподільчого каналу в сферу обігу товарів і послуг з переважаючими товарно-грошовими відносинами. Вона більше не опосередковує, а безпосередньо забезпечує товарно-грошовий обмін як фазу відтворення суспільного продукту;
- 2) у внутрішній торгівлі завершився етап розсуспільнення, і вона стала багатокладною та демонополізованою з високим потенціалом конкурентності;
- 3) внутрішня торгівля набула ознак складної соціально-економічної системи, яка містить соціальні, функціональні, організаційні, територіальні підсистеми, численні взаємопов'язані організаційні структури, специфічні механізми, зв'язки та відносини.

На сучасному етапі розвитку внутрішньої торгівлі України відбуваються складні процеси та глибокі трансформації: демонополізація, лібералізація, структурна перебудова, економічна інтеграція, інтернаціоналізація оптового і роздрібного секторів, а також глобалізація, по суті, усіх внутрішніх товарних ринків [2, с.145]. У процесі цих ринкових трансформацій три канали сфери товарного обігу поступово поєднуються. Це матеріально-технічне забезпечення, заготівля сільськогосподарської продукції та торгівля товарами народного споживання. Вони формують нову модель сфери торгівлі (рис. 1). Відтак, торгівля переходить із галузевої на функціональну модель [3, с.65].

Згідно з новою моделлю, внутрішня торгівля поєднує оптову торгівлю, посередництво в торгівлі, роздрібну торгівлю. У новій функціональній структурі найбільш проблематично розвивається оптова торгівля, на яку припадає найбільша питома вага в загальному обсязі товарообігу внутрішньої торгівлі (біля 85%). Оптові торгівельні підприємства з повним комплексом закупівельно-збутових послуг здійснюють закупівлю товарів у постачальників за свій рахунок, зберігають їх на складах, займаються фасуванням, підсорткуванням, доставкою товарів у роздрібну мережу або іншим оптовим покупцям. Такі підприємства мають власну матеріально-технічну базу (склади, автотранспорт, вантажно-розвантажувальну техніку тощо).

Для характеристики сутності оптової торгівлі в сучасному ринковому процесі важливим є визначення її місця в сфері товарного обігу (рис. 2). Оптова торгівля започатковує сферу товарного обігу, вона виступає торговим посередником між виробниками товарів і роздрібною торгівлею, іншими виробниками і споживачами товарів. На початковій фазі товарного обігу товари зі сфери виробництва надходять до сфери обігу для подальшого розподілу та

просування їх до покупця. Кінцева фаза опосередковується роздрібною торгівлею і є завершенням товарного обігу, коли товар реалізується безпосередньо кінцевим споживачам для їхнього власного некомерційного використання.

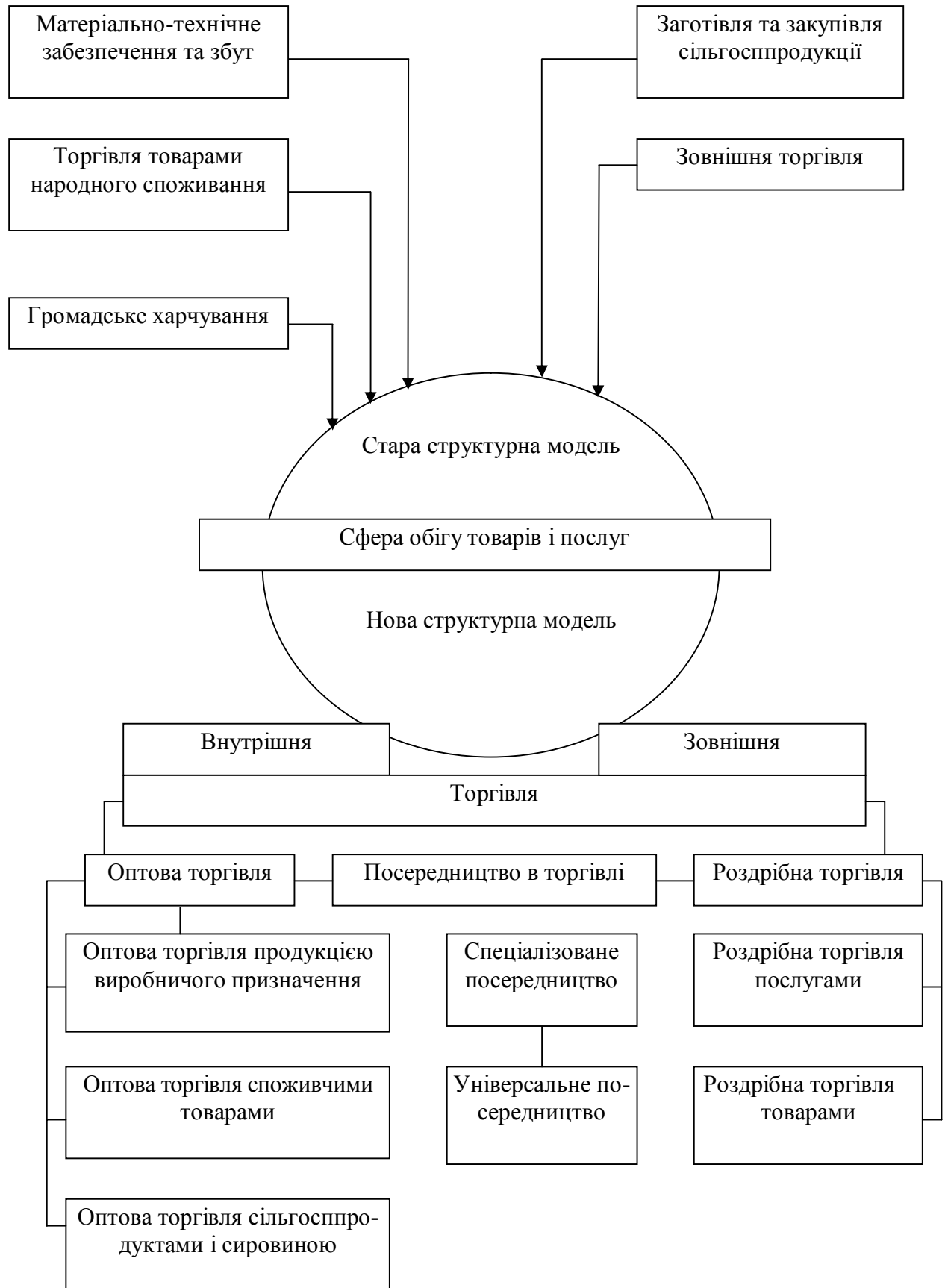


Рис. 1. Нова структурна модель торгівлі



Рис. 2. Фази товарного обігу [3, с.63].

Як економічна категорія, оптова торгівля – це сукупність економічних, організаційних і правових відносин між суб'єктами товарного ринку щодо купівлі-продажу (поставки, обміну) великих партій товару для його подальшої реалізації або професійного використання.

Головним завданням оптової торгівлі є створення найсприятливіших умов суб'єктам товарного ринку для здійснення раціонального товарного обігу з метою якомога повнішого задоволення попиту організованих споживачів та підприємств роздрібною торгівлю в зручний для них час, у необхідній кількості та якості й потрібному асортименті.

Опосередковуючи початкову фазу товарного обігу, оптова торгівля забезпечує:

- формування товарних потоків і спрямування їх від виробників до покупців із мінімальним рівнем витрат обігу та максимальною швидкістю товароруку;
- формування, збереження й управління запасами товарів, необхідними для своєчасного забезпечення суб'єктів товарного ринку у випадку зміни кон'юнктури;
- стале забезпечення попиту покупців за тимчасової відсутності виробництва чи споживання (наприклад, сезонні перерви у виробництві, транспортуванні водними шляхами тощо);
- формування попиту на нові товари, просування їх на товарний ринок;
- спонукання товаровиробників до виготовлення нових товарів відповідно до змін запитів та вподобань покупців, підвищення їхньої купівельної спроможності. Оптова торгівля відстежує зміни кон'юнктури ринку, попиту споживачів і справляє тиск на товаровиробників з метою реагування на них;
- професійне обслуговування й консультування покупців, особливо стосовно технічно складних товарів і товарів спеціального призначення.

Сьогодні оптова торгівля переживає період хворобливих, але необхідних змін. Справа в тому, що у 90-ті роки оптові структури створювалися емпіричним шляхом і часто вибудовувалися нераціонально, не одержуючи своєчасного організаційного, технологічного й програмного оснащення.

Наразі розгалуженої мережі оптових баз, контор, яка в доперобудовний період забезпечувала 70–80% обігу торгівлі, вже не існує. На ринку споживчих товарів оптова торгівля перейшла зі сфери досить великих підприємств у русло дрібнооптової торгівлі, значна частина якої є не легалізованою. За підрахунками фахівців, частка організованої оптової торгівлі в забезпеченні роздрібного товарообороту не перевищує 20%. І в цьому полягає стратегічна помилка в управлінні й організації оптового обороту [2, с.148].

Розвиток оптової ланки стримує відсутність спеціалізованих програмних продуктів і систем, орієнтованих на клієнта (CRM – Client Relation Ship Management); недостатні за розмірами складські площі, відсутність або нестача сучасних засобів автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт, застаріле холодильне обладнання; архаїчна система розміщення товарів на складах, несумісність різних груп товарів, застарілі підходи до організації руху транспорту (послідовне завантаження зі сполученням в'їздом / виїздом, а не кругова система руху) і т.п.

В результаті, у багатьох традиційних оптових структур зростають витрати й знижується норма прибутку. З іншого боку, активний розвиток роздрібних торговельних мереж привів їх до розуміння важливості правильно організованих систем закупівель і створенню власних оптових і розподільних центрів.

Паралельно із цим і багато виробників або створюють власні мережі дистрибуції, або виходять прямо на торговельні мережі. Особливо чітко процес об'єднання виробників, оптової й роздрібної торгівлі в холдинги помітний у фармацевтичній галузі, але він набирає силу і в торгівлі споживчими товарами.

Незважаючи на певні труднощі, оптова торгівля в Україні, особливо продовольчими товарами, розвивається, про що свідчить динаміка її товарообігу за останні три роки (табл. 1).

Таблиця 1

Структура та динаміка оптового товарообігу підприємств оптової торгівлі України [3]

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Оптовий товарообіг, млн. грн., в т.ч.	1050392,9	860967,9	1048469,8
продовольчі товари	155100,5	168298,8	193848,5
непродовольчі товари	895292,4	692669,0	854621,3
Питома вага в оптовому товарообігу, %, в т.ч.	100,0	100,0	100,0
продовольчі товари	14,8	19,5	18,5
непродовольчі товари	85,2	80,5	81,5
Питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва, %, в т.ч.	63,0	64,2	63,6
продовольчі товари	74,8	74,4	75,1
непродовольчі товари	61,0	61,7	61,0

За даними табл. 1 бачимо, що обсяг оптового товарообігу у 2010 р. зменшився порівняно із 2008 р. на 0,18%, причому обіг продовольчих товарів зріс на 25%, а непродовольчих зменшився на 4,5%. У 2009 р. відзначається пік спаду оптового товарообігу (переважно за рахунок непродовольчих товарів), проте з 2010 р. можна спостерігати поступове його зростання.

В структурі оптового товарообігу суттєво переважають непродовольчі товари, частка яких складає більш 80 %. Проте ця частка має тенденцію до зменшення. Позитивним явищем є зростання (хоча й незначне) питомої ваги товарів вітчизняного виробництва в оптовому товарообігу особливо продовольчих товарів. Ця тенденція викликана впливом економічної кризи, що призвела до зростання цін на імпортовані товари.

Завершальною фазою товарного обігу, під час якої здійснюється передання товару кінцевому споживачеві для задоволення його потреб в обмін на гроші, є роздрібна торгівля. Вона є невід'ємною складовою внутрішньої торгівлі.

Під роздрібною торгівлею розуміють підприємницьку діяльність з продажу товарів та послуг на підставі усного або письмового договору купівлі-продажу безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їхнього особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків. У процесі торговельної діяльності роздрібна торгівля розв'язує двоєдине завдання: задовольняє мінливі та зростаючі потреби кінцевого споживача в товарах та послугах і забезпечує створення прибутку суб'єкта господарювання.

На відміну від оптового продажу, тобто від закупівлі товарів для подальшого перепродажу або професійного використання, приводом для купівлі в роздрібній торгівлі є задоволення власних потреб покупця та його сім'ї у куплених товарах чи послугах. Підприємства роздрібною торгівлі здійснюють продаж товарів населенню через магазини, павільйони, намети, автомагазини та ін. До роздрібною торгівлі також належать підприємства громадського харчування (ресторани, кафе, закусочні та ін.). На практиці поширені оптово-роздрібні підприємства, що одночасно виконують функції оптової та роздрібною торгівлі (Метро, Фоззі).

Для здійснення торговельної діяльності у сфері роздрібною торгівлі формується роздрібна торговельна мережа. Вона включає сукупність стаціонарних пунктів роздрібною продажу, так звану магазинну торгівлю та дрібнороздрібну торговельну мережу. Дрібнороздрібна торговельна мережа складається із наметів, кіосків, інших нестаціонарних торгових одиниць, які не мають торговельної зали для покупців, та пересувної мережі – спеціально обладнаних різних пристосувань для дрібною торгівлі: автомагазини, ятки, розвозки тощо.

Сьогодні на торговельні мережі припадає приблизно 10 % загального обороту роздрібною торгівлі, у той час як у США і країнах Західної Європи через торговельні мережі реалізується в середньому близько 60% товарів. В Україні на 1000 мешканців налічується лише 2 торговельних об'єкта сучасного формату (для порівняння: у Польщі – 10 об'єктів на 1000 жителів, в Угорщині – 16) [4].

Значне відставання від більш розвинених країн спостерігається і за показником забезпечення торговельною площею на душу населення. Найбільш поширеним сучасним торговельним форматом є супермаркет.

На другому місці за цією ознакою знаходиться формат «Cash and carry» («Платиш і забираєш»). Кількість торговельних об'єктів у форматах «гіпермаркет» та «дискаунтер» поки що обліковується у зведеній статистиці як нульова через незначну кількість в масштабах України. Для порівняння, питома вага гіпермаркетів у європейських країнах коливається від 3% (Хорватія) до 31% (Чехія); частка супермаркетів – від 14 до 17% (Болгарія, Угорщина, Чехія, Польща, Румунія) до 26% (Словаччина) та 39% (Хорватія) [5].

Сучасні формати роздрібною торгівлі, такі як супермаркети, магазини «Cash and carry» та гіпермаркети, стають дедалі більш популярними в Україні, хоча їх частка у загальній роздрібній торгівлі все ще невелика. Частка супермаркетів, магазинів «Cash and carry» та гіпермаркетів у загальному обсязі роздрібною торгівлі постійно збільшується, так само як і продовольчих магазинів самообслуговування. Спеціалізовані магазини мають частку приблизно у 5%. Частка неорганізованих ринків поступово скорочується. У найбільших українських містах частка супермаркетів, магазинів «Cash and carry» та гіпермаркетів є значно вищою, ніж у середньому по країні.

Розглянемо основні ринкові тенденції в роздрібній торгівлі:

1. Значний потенціал зростання прибутковості. Загальний валовий прибуток у секторі збільшився до 14%, що все ще є дуже низьким показником за стандартами галузі в Росії та інших країнах Центральної та Східної Європи. Низька прибутковість являє собою серйозний бар'єр для виходу на ринок найбільших міжнародних мереж магазинів роздрібною торгівлі, які розглядають можливість інвестування в Україні. В той же час, це створює ще один напрямок потенційного зростання сектору.

2. Поступова зміна формату. Організована роздрібна торгівля, частка якої у загальному обсязі роздрібною торгівлі складає більш 60%, зростає більш швидкими темпами, ніж ринок в цілому. У загальнонаціональному масштабі питома вага сучасних магазинів роздрібною торгівлі складає менше 5%. У регіонах все ще переважають відкриті ринки.

3. Нестача належних земельних ділянок зменшує можливості виходу на ринок для нових гравців. Число наявних нових ділянок у великих містах швидко скорочується.

4. Сучасний український ринок ритейлу представлений як продуктовими, так і непродуктовими торговими мережами. Найактивніше розвивається сегмент продуктового ритейлу, який представлено більш, ніж 30 операторами, що займають близько 15% ринку роздрібною торгівлі. Характерною рисою сегменту є збільшення оборотів практично всіх ритейлерів, в основному, за рахунок екстенсивного зростання – розширення торгової мережі і присутності в регіонах. Іншими найбільш характерними особливостями ринку стали:

- висока привабливість ринку ритейлу. Україна, як і раніше, знаходиться в п'ятірці найпривабливіших країн для розвитку ритейлу. В той же час, для ринку характерне переважання вітчизняних операторів, що пояснюється складнощами з отриманням ділянки під будівництво і завищеними орендними ставками на торгову нерухомість, що знижують економічну ефективність виходу зарубіжних операторів;
- власний девелопмент. З причини дефіциту торгових площ і згодом завищених орендних ставок на існуючі об'єкти (вище, ніж у Європі) багато ритейлерів значно збільшили число самостійно побудованих з нуля торгових центрів.

Аналітики прогнозують активну експансію закордонних ритейлерів на український ринок лише через 2–3 роки, оскільки існуючий рівень економічного та політичного ризику надто високий [6, с.84].

Серед основних стримуючих розвиток ринку чинників слід зазначити: неврегульованість земельного законодавства, складні схеми передачі землі в оренду; дефіцит торгових площ в столиці і найбільших регіонах, що динамічно розвиваються, високі орендні ставки на торгові площі.

Іншим форматом, що активно розвивається, є магазин «біля будинку». Серед загальнонаціональних ритейл-операторів даний формат представлений в портфелі «Фоззі Груп» – мережа магазинів «Фора» (позиціонуються як гастрономи або недорогі магазини біля будинку). Роблячи упор на невеликі об'єкти, ритейлери не тільки збільшують шанси на отримання майданчика, але й скорочують витрати на ремонт і устаткування магазинів, скорочуючи термін окупності крапки. Крім того, дохід з квадратного метра в класичному магазині «біля будинку» в два-три рази вище, ніж у супермаркеті.

Саме таким шляхом доцільно йти новим операторам, які прагнуть увійти на ринок. Основною «родзинкою» такого магазину у такому випадку слід зробити: зручне розташування маленьких магазинчиків; свіжі продукти; повагу та увагу до покупця; можливість покупок в кредит; програму лояльності на основі системи накопичувальної знижки для постійних покупців.

Динаміку та структуру товарообігу роздрібною торгівлі в Україні за період 2006–2010 рр. наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка та структура товарообігу роздрібною торгівлі

Рік	Обсяг роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб), млн. грн.	у тому числі питома вага, у %:		Темпи зростання обсягів роздрібного товарообігу підприємств (юридичних осіб) до попереднього року, у порівнянних цінах, %	Наявність об'єктів роздрібною торгівлі підприємств - юридичних осіб на кінець року, тис. одиниць	у тому числі	
		продовольчих товарів	непродовольчих товарів			магазини	кіоски і палатки
2006	129952	38,2	61,8	126,4	73,6	54,6	19,0
2007	178233	35,3	64,7	129,5	71,9	52,3	19,6
2008	246903	34,4	65,6	117,3	69,2	50,5	18,7
2009	230955	40,0	60,0	79,1	65,3	47,6	17,7
2010	280890	39,5	60,5	110,1	64,8	48,0	16,8

За даними табл. 2, обсяг роздрібного товарообігу у 2010 р. зріс, порівняно із 2006 р., у 2,16 рази, а порівняно із 2009 роком – на 21,6%. Отже, товарообіг роздрібної торгівлі в Україні зростає швидше, ніж оптової торгівлі. В структурі роздрібного товарообігу, як і оптового, переважають непродовольчі товари, проте їх частка менше, ніж в оптовому. Слід також відзначити тенденцію зменшення частки непродовольчих товарів та відповідного зменшення частки продовольчих товарів в останні три роки, що свідчить про зменшення добробуту населення України, їх платоспроможності. Темпи зростання роздрібного товарообігу до попереднього року у 2007-2009 рр. щорічно зменшувалися, лише у 2010 р. відзначається зростання. Кількість об'єктів роздрібної торгівлі у цей період постійно знижувалася і у 2010 р., порівняно із 2006 р., зменшилася майже на 12%. В структурі об'єктів торгівлі переважають магазини, частка яких відносно стабільна, складає біля 74%. Проте надалі магазини будуть витісняти кіоски та палатки, що відповідає світовим тенденціям розвитку торгівлі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Економічною передумовою подальшого розвитку тих чи інших видів торгівельних бізнес-одиниць є одержання додаткового економічного ефекту за рахунок концентрації ресурсів, зусиль і великих обсягів діяльності (ефект синергії), зниження питомих витрат на окрему бізнес-операцію і транзакцію, уніфікації та стандартизації усіх бізнес-процесів, централізації управлінських функцій і скорочення адміністративних витрат, автоматизації управлінських процесів, застосування новітніх маркетингових і торгівельних технологій [7, с.82]. Сучасний період характеризується певними труднощами для торгівельної галузі, що робить все більш нагальною проблему інноваційного розвитку галузі. Загалом, оцінювання стану фінансування інноваційних програм у торгівлі є доволі проблемним питанням у зв'язку з деякою розосередженістю сфери торгівлі, її поширеністю у різних видах та формах, часто непрозорістю та напівлегальним статусом (що часто стосується найдрібніших форматів) і, як наслідок, до певної міри, браком об'єктивної інформації стосовно даної тематики. Наразі український ринок знаходиться в проміжному стані, коли сучасні інноваційні технології поєднуються та співіснують з більш простими технологіями радянської доби. Тому подальші дослідження проблем розвитку торгівельної галузі мають бути націлені на впровадження та зростання питомої ваги саме новітніх інноваційних технологій торгівлі в Україні.

Список використаної літератури

1. Омелянович Л. О. Торговля України: еволюційні зміни і сучасний стан / Л. О. Омелянович // Україна торговельна. Імідж торгівлі та сервісу. – 2007. – Вип. 2. – С. 43–47.
2. Апопій В. В. Сучасні проблеми та стратегічні пріоритети розвитку внутрішньої торгівлі України / В. В. Апопій // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2005. – № 4. – С. 145–153.
3. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку / А. С. Савощенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
4. Лігоненко Л. О. Інвестиційна привабливість української торгівлі: реалії та перспективи [Електронний ресурс]: / Л. О. Лігоненко // Україна торговельна. Імідж торгівлі та сервісу. – 2007. – Вип. 2. – Режим доступу: <http://www.who-is-who.com.ua>.
5. Мазаракі А. А. Всі дороги ведуть... до торгівлі [Електронний ресурс]: / А. А. Мазаракі // Вісник Пенсійного фонду України. – 2006. – № 9. – Режим доступу: www.vpf.com.ua.
6. Яцун Л. М. Тенденції розвитку роздрібної торгової мережі / Л. М. Яцун, Г. С. Винокурова // Економічний простір. – 2009. – № 22/2. – С. 79–87.
7. Голошубова Н. Роздрібна торговельна мережа України: стан і тенденції розвитку / Н. Голошубова // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 74–85.

Прийнято до друку 15.11.2011

«ЗЕЛЕНИЙ» ВЕКТОР РЕГІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

У статті розглянуто наукові погляди щодо проблем формування принципів «зеленого регіоналізму» в сфері рекреації та туризму в контексті концепції ЮНЕП «зелена економіка», а також досліджено процеси економічних перетворень, пов'язаних з формуванням конкурентоспроможності туристично-рекреаційних комплексів регіонів.

In the article scientific looks concerning the problems of the “green regionalism” principles forming in the recreation and tourism field in the context of “green economy” conception of UNEP are examined, processes of economic transformations, concerning forming of the competitiveness of tourism and recreation complexes of regions are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкова економіка характеризується посиленням протилежно спрямованих, проте пов'язаних між собою процесів – глобалізацією та регіоналізацією. Як показала світова криза 2008–2010 років, суспільство явно затрималося на традиційних методах та технологіях регулювання ринків і стимулювання подальшого економічного зростання. Соціально-економічні проблеми регіонів, залежність від вуглеводних джерел енергії і, як наслідок – наростаючі екологічні проблеми, нерівномірний розвиток територій, руйнація традиційного укладу природокористування, ескалація локальних конфліктів дає нам підстави для подальшого пошуку новітнього вектору розвитку регіональних економічних систем. Перехід від енергозалежної економіки до інноваційної, охорона довкілля, освоєння ресурсозберігаючих технологій сталого розвитку туризму і рекреації, інвестиції в людський капітал вимагають формування сучасних принципів «зеленого регіоналізму» та прийняття «зеленої» парадигми розвитку туристично-рекреаційних комплексів регіонів України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Декларуючи у директивних документах основний принцип Зеленої економіки – «економічно вигідно те, що екологічно безпечно», ООН вважає, що для переходу до зеленої економіки світовій спільноті необхідно у 2012–2050 рр. інвестувати тільки 2% світового ВВП у десять ключових секторів: АПК, ЖКГ, енергетику, рибальство, лісове господарство, промисловість, туризм, транспорт, управління водними ресурсами, утилізацію та переробку відходів. Українські науковці визначають, що формування сучасних принципів регіоналізму «зеленої економіки» є багатоаспектним та комплексним завданням в умовах ринкових трансформацій. Такі автори, як Б. В. Буркинський, В. С. Кравців, П. В. Жук, С. К. Харічков, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов, М. Борушак, Л. М. Кузьменко, Д. М. Стеченко, В. С. Семенов при дослідженні ринкових перетворень звертають увагу на необхідність формування концепцій регіонального та адміністративно-територіального розвитку на засадах «sustainable development», що означає в сенсі «зеленої» економіки відтворюваність еколого-орієнтованої економіки [1, с.114–157; 2, с.7–17; 3, с.210–223; 4, с.54–68; 5, с.52–54; 6, с.38–43; 7, с.112–117]. Але наукові підходи щодо формування принципів «зеленого регіоналізму» в сфері рекреації та туризму науковцями не узагальнено, що потребує подальших досліджень та розробок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У статті розглянуто наукові погляди щодо формування принципів «зеленого регіоналізму» в сфері рекреації та туризму регіонів України в контексті концепції ЮНЕП «зелена економіка», досліджено екологічну інфраструктуру, процеси економічних перетворень, пов'язаних з формуванням конкурентоспроможності регіональних туристично-рекреаційних комплексів.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу наукової літератури з регіональних економічних досліджень, узагальнення доробок вчених, прикладного досвіду

регіонів з проблем формування принципів та інструментарію «зеленого регіоналізму» для визначення пріоритетних напрямків державної регіональної політики щодо впровадження заходів концепції «зеленої економіки» в сфері рекреації та туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка стратегії управління розвитком регіону базується на основних сформованих напрямках екологобезпечної політики і потребує суттєвої адаптації існуючих у нашій країні норм і вимог до загальноєвропейських стандартів. Це вимагає поєднання всього позитивного, що набуто вітчизняною і світовою спільнотою в сфері теоретичних, методологічних, практичних основ раціоналізації використання природно-ресурсного потенціалу туризму та рекреації, оптимізації функціонування еколого-економічної системи, збереження якості навколишнього природного середовища в контексті екологобезпечного просторового розвитку. Зауважимо, що теоретичний базис, що закладений в основу нового курсу сучасної економіки, задекларований у директивних документах ООН, передбачає під поняттям «зелена економіка» систему видів економічної діяльності, що пов'язані з виробництвом, розподілом і споживанням товарів і послуг, які призводять до добробуту людини в довгостроковій перспективі, не піддають майбутні покоління впливу значних екологічних ризиків або екологічного дефіциту, а також спрямовані на формування нових робочих місць в регіонах.

Основними нормативно-правовими актами, що регулюють розробку принципів та реалізацію регіональної політики в Україні, на сьогоднішній день є, перш за все, Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. Регіональна туристична політика має здійснюватися у межах єдиного правового простору країни і передбачає існування суб'єктивно-об'єктивних відносин між центром і регіонами [2, с.8–10]. Перехід в Україні від однієї політичної і економічної системи до іншої, від адміністративно-командної до ринкової «зеленої економіки» неможливий без державного регулювання макроекономічних та інших процесів державної розбудови. Значною мірою це стосується соціально-економічної політики, спрямованої на нівелювання міжрегіональних диспропорцій та усунення різноманітних територіальних конфліктів, виникнення яких є неминучим в умовах ринку [5, с.52–54].

Взагалі, регіональний підхід до розгляду і вирішення будь-яких проблем (економічних, соціальних, екологічних), тобто аналіз проблем під кутом зору інтересів і потреб того або іншого регіону, можна визначити таким поняттям, як «регіоналізм». Термін «регіоналізм» достатньо широко використовується в теорії та практиці міжнародних відносин і міжнародно-правового регулювання. Цей термін повною мірою може застосовуватися до проблем регіонального (територіального) розвитку туризму та рекреації. На думку автора, використання терміну «зелений регіоналізм» є досить умовним, це відображає в даному дослідженні, у першу чергу, секторальну спрямованість трансформаційного вектору «зеленої економіки» в туристичних регіонах України. Зміст поняття «зелений регіоналізм» у сфері туризму та рекреації може розглядатися як регіоналізація екологічної проблематики, як уведення регіональних принципів формування цілісних економіко-екологічних систем.

Потрібно зазначити, що економіко-екологічна проблематика приморських регіонів України має специфічні особливості, що обумовлюються географічним положенням (берегова зона Світового океану), широким використанням природних ресурсів і просторів морського середовища, його (середовища) підвищеною вразливістю, особливою роллю морського транспорту і прикордонної співпраці в економіці. Тобто, розглядаючи «зелену» регіоналізацію, необхідно мати на увазі, що під цим поняттям слід розуміти не тільки дію або ефект, але й прийняття окремої концепції типології та спеціалізації регіону [8, с.66].

Українські науковці вважають, що для забезпечення інтеграції українського туристичного продукту, зокрема регіонального, в міжнародний туристичний простір необхідно посилити роль держави у сфері туризму шляхом формування ефективної моделі співпраці влади, бізнесу та суспільства на основі програмних заходів «зеленої економіки»

щодо розвитку туризму та рекреації в регіонах. Вигідне транспортно-географічне розташування Одеської області, сприятливі природно-кліматичні умови, наявність лікувальних ресурсів і значної кількості пам'яток культури та архітектури формують високий туристично-рекреаційний потенціал регіону [7, с.54]. Однак, унікальні природні ресурси і об'єкти культурної спадщини не можуть розглядатися як єдина і достатня умова для забезпечення успішного розвитку туризму в регіоні.

Ефективне і раціональне використання вказаних ресурсів при одночасному розвитку матеріально-технічної бази туризму, широкій інформаційній підтримці в'їзного і внутрішнього туризму, підвищенні якості послуг і залученні до галузі професійних кадрів у сукупності забезпечать підвищення конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту в середньо- і довгостроковій перспективі.

Важливою складовою розвитку регіонального турринку є діяльність туроператорів і турагентів, кількість яких у регіоні у 2010 році становила 331 підприємство. Туроператори і турагенти створюють та реалізують регіональний туристичний продукт, обслуговують внутрішні та в'їзні туристичні потоки, надають низку додаткових туристичних послуг. Обсяг туристичного потоку по всіх підприємствах туристично-рекреаційного комплексу області впродовж останніх років становив в середньому 1,0 млн. туристів на рік, із них на частку туроператорів і турагентів припадало близько 20,0% обслугованих туристів.

Туроператорами і турагентами області за 2006–2010 роки сплачено до бюджету 26 733,07 тис. грн., а надходження валюти від надання туристичних послуг нерезидентам України за цей же період склали 12 566,22 тис. дол. США (табл. 1). Внесок туроператорів і турагентів в загальний обсяг податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів від діяльності підприємств туристично-рекреаційної сфери області становить в середньому близько 14,0% [9].

Проблемним питанням екологізації туристичної інфраструктури області є незадовільний стан значної кількості об'єктів туристичних відвідувань, які викликають зацікавленість туристів. Доцільно є розробка комплексу заходів щодо збереження таких пам'яток, як: Аккерманська фортеця (м. Білгород-Дністровський), садиба Куріса (Комінтернівський район), будинки Лібмана, Русова, будівлі Англійського клубу (м. Одеса) тощо.

Сьогодні в Одеському регіоні відсутні приклади вдало реалізованих масштабних «зелених проектів» у сфері розваг та дозвілля з обсягами інвестицій, порівняними з російськими і європейськими аналогами. Так, наприклад, на будівництво розважального комплексу «Дивоострів» (м. Санкт-Петербург) було витрачено 50,0 млн. дол. США, Євродіснейленду (Франція) – 3,2 млрд. дол., Леголенда (Великобританія) – 130 млн. дол., Порт Авентура (Іспанія) – 458,0 млрд. дол.

Формування «зелених» екопарків індустрії відпочинку в регіоні має стати найближчою перспективою. Інвестиційна привабливість цього бізнесу полягає в неосвоєності ринку, малих термінах окупності проектів (6–8 років) та їх високій віддачі. Туристичний бізнес і, зокрема, готельний є доволі інвестиційно-привабливим сектором економіки регіону.

Таблиця 1

Основні показники діяльності туроператорів і турагентів Одеського регіону за 2006–2010 рр.

Назва показника	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6
1. Кількість туроператорів, турагентів, од. з них:	210	255	264	312	331
– фактично звітувало за формою 1-Тур (річна)	171	191	214	237	237
2. Кількість обслугованих туристів і екскурсантів (осіб), у тому числі:	184972	206855	233839	143717	187740

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
– іноземних туристів	56801	52228	44119	29183	34910
– туристів, які виїжджали за кордон	36181	44685	49734	30696	37628
– туристів, охоплених внутрішнім туризмом	34363	36038	33745	27557	30988
– екскурсантів	57627	73904	106241	56281	84214
3. Обсяг наданих туристичних послуг (тис. грн.)	116352,5	124147,5	150646,6	137320,3	167462,3
4. Платежі до бюджету (тис. грн.)	5508,36	5385,84	5412,42	4555,53	5870,92
5. Надходження валюти від надання туристичних послуг нерезидентам України (тис. дол. США)	2438,27	4614,31	2594,89	1429,96	1488,79

За 2006–2010 роки загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених у розбудову туристичної інфраструктури області, склав 188 319,80 тис. дол. США, з них 64,4% або 121 283,30 тис. дол. США прийшлося на готелі та аналогічні засоби розміщення. А загальна сума освоєних інвестицій в основний капітал підприємств галузі за цей період склала 1 666 067,0 тис. грн. [9]. У 2010 році обсяг освоєних інвестицій в основний капітал підприємств сфери туризму і рекреації досягнув найбільшого значення за останні 5 років – 657 171,0 тис. грн. (рис. 1).

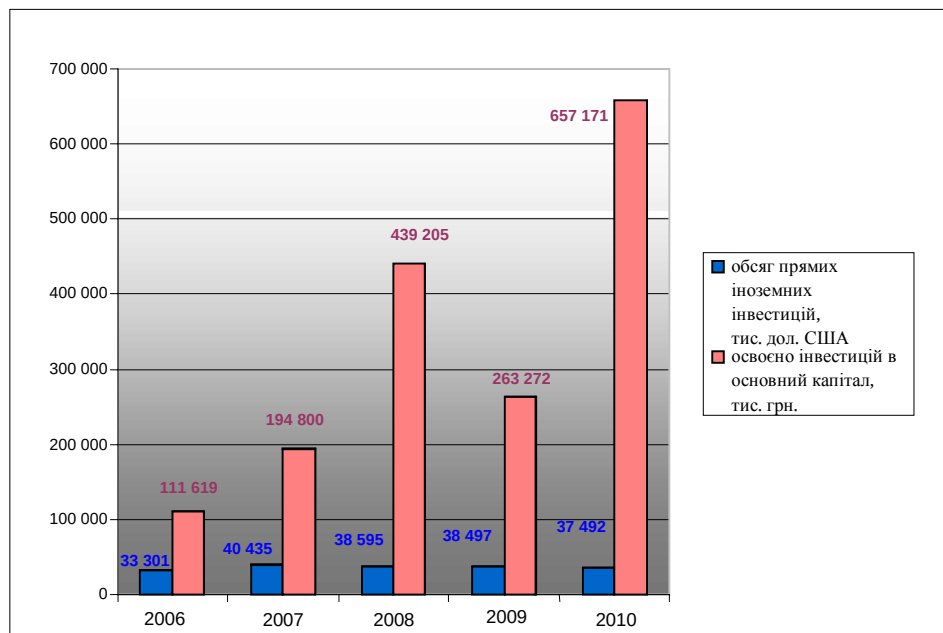


Рис. 1. Динаміка темпів росту (зниження) обсягу прямих іноземних інвестицій в основний капітал підприємств сфери туризму і рекреації Одеського регіону за 2006–2010 роки [9]

Стратегічна мета подолання негативних наслідків світової кризи, формування привабливості інвестиційного клімату сфери туризму та рекреації, туристичного іміджу регіону закладено в прийнятій Програмі розвитку туристично-рекреаційної галузі Одеської області на 2011–2015 роки. Але, на жаль, в цьому програмному документі не обґрунтовано цільові заходи щодо реалізації проектів зеленого туризму в національних парках та заповідниках області в контексті парадигми «зеленої економіки». Заплановані обсяги фінансування зазначеної Програми складають 603 556,0 тис. грн., у тому числі за рахунок коштів загального фонду обласного бюджету в межах наявного фінансового ресурсу – 6 860,5 тис. грн.

У той же час, розвиток туристично-рекреаційного комплексу може непрямо впливати на економіку та соціальну сферу в регіонах. Цей вплив називається туристським

мультиплікатором, під яким, згідно з рекомендаціями статистичної комісії ВТО, розглядається «вимір економічних вигод від туризму» в частині впливу на валовий внутрішній продукт країни через туристські витрати [8, с.96].

При цьому доцільно виділяти такі основні формуючі чинники впливу: стан екологічної інфраструктури туризму в регіоні; завдання інвестиційного розвитку в регіоні; напрями формування і реалізації конкурентоспроможного регіонального рекреаційно-туристичного продукту, ціна туристичної пропозиції та якість послуг. Для реалізації програмних заходів щодо залучення туристів до регіону, перш за все, необхідно отримати картину загального стану конкурентоспроможності регіонів, яка переконує у необхідності впровадження принципів «зеленого регіоналізму» щодо стратегії формування туристичного іміджу території (табл. 2). Незважаючи на позитивні тенденції в розвитку економіки, згідно зі щорічним рейтингом регіонів України, проведеному Фондом «Ефективного управління» та Всесвітнім економічним форумом, наприклад, Одеська область у 2009–2010 рр. опустилася з 3-го на 12-те місце (табл. 2).

За основний показник даного рейтингу обрано індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), що увібрав 12 складових економічного та соціального розвитку. Застосування методології ІГК дозволяє порівнювати конкурентоспроможність регіонів України не лише між собою, а й у міжнародному контексті. Відповідно до останнього, Одеська область зайняла 95 місце. У попередньому році Одещина займала 67 позицію, що відповідає рівню Чорногорії, Казахстану і Греції, випереджаючи Румунію, Болгарію і майже всі країни СНД, за винятком Російської Федерації.

Розвиток індустрії туризму та рекреації в області стримується і через низку проблем, пов'язаних із забезпеченням рекреаційних територій доброякісною питною водою в достатній кількості, відсутністю загальних інженерних мереж каналізації, теплопостачання, споруд з очистки стічних вод та централізованих систем санітарної очистки.

Таблиця 2

Індекс глобальної конкурентоспроможності 2009–2010 рр.
на регіональному і міжнародному рівнях [10]

Регіон, область	Індекс глобальної конкурентоспроможності		Міжнародне порівняння регіонів, країна
	регіональний рівень	міжнародний рівень	
м. Київ	4,21	59	Угорщина
Дніпропетровська	4,12	65	Румунія
Закарпатська	4,09	67	Уругвай
Львівська	4,09	69	Ботсвана
АР Крим	4,06	72	Казахстан
Донецька	4,06	73	Латвія
Харківська	4,04	76	Колумбія, Єгипет
Полтавська	3,98	87	Шрі-Ланка
Черкаська	3,96	88	Гамбія
Хмельницька	3,96	89	Гамбія
Запорізька	3,95	92	Гватемала, Македонія
Одеська	3,94	95	Алжир
Луганська	3,92	96	Тринідад і Тобаго
Херсонська	3,90	100	Лівія, Філіппіни
Волинська	3,88	102	Аргентина, Гондурас
Рівненська	3,87	103	Аргентина, Гондурас
Івано-Франківська	3,86	104	Аргентина, Гондурас
Сумська	3,85	106	Грузія
Житомирська	3,84	107	Грузія
Вінницька	3,77	111	Сенегал, Сербія, Сирія

При цьому покращення стану об'єктів санаторно-курортної сфери за рахунок залучення інвестиційних коштів ускладнюється через те, що 52,7% від загальної кількості оздоровниць є відомчими, 21,8% – підпорядковані Міністерству охорони здоров'я України,

16,3% – належать профспілкам, а 9,0% – є власністю іноземних держав. Таким чином, на думку автора, основними принципами «зеленого регіоналізму» державної регіональної політики щодо розвитку рекреаційно-туристичної сфери є такі:

- 1) аналіз проблеми розміщення ринків рекреаційно-туристичних послуг виводить на глобальну державну межу – рішення проблеми взаємодії регіонів у сфері рекреаційного природокористування та якості довкілля;
- 2) раціональний територіальний поділ праці усередині, між регіонами та їхня економічна й екологічна кооперація щодо проблем охорони природних ресурсів;
- 3) реформування структури регіонального рекреаційно-туристичного комплексу, його екологізація, подолання депресивного стану, створення соціальної та екологічної інфраструктури, інвестиційного клімату, стабілізація економічних процесів, розвиток туристичної логістики і систем зв'язку, екотематичних парків, підтримка екологічної безпеки та кластеризація зеленого сільського туризму;
- 4) орієнтація діяльності промислових та рекреаційно-туристичних підприємств регіону на впровадження технологій «зеленої економіки»;
- 5) перебудова управлінської структури регіональної рекреаційно-туристичної системи на засадах партнерства влади та бізнесу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведені дослідження свідчать про те, що трансформаційні процеси в галузі туризму та рекреації пов'язані з процесами глобалізації та інтеграції, розробкою регіональних програм розвитку туристично-рекреаційних комплексів в контексті парадигми «зеленої економіки». Запропоновані автором підходи до формування основних принципів «зеленого регіоналізму» сприяють формуванню цілісного програмованого підходу щодо ефективного використання регіонального потенціалу туризму.

Список використаної літератури

1. Інституціональні засади та інструментарій збалансованого природокористування: [монографія] / [Н. М. Андреева, Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна та ін.]. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2010. – 484 с.
2. Кравців В. С. Концептуальні засади реформування адміністративно – територіального устрою та місцевого самоврядування в Україні / В. С. Кравців, П. В. Жук // Регіональна економіка. – 2010. – № 4. – С. 7–17.
3. Буркинський Б. В. «Зелена» економіка крізь призму трансформаційних зрушень в Україні / Б. В. Буркинський, Т. П. Галушкіна, В. Є. Реутов. – Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. – 346 с.
4. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: [монографія] / М. Борушак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
5. Кузьменко Л. М. Управление функционированием и развитием экономики региона: [монография] / Л. М. Кузьменко. – Донецк: НАН Украины: Ин-т экономики промышленности, 2004. – 284 с.
6. Стеченко Д. М. Наукова парадигма регіонології туризму / Д. М. Стеченко // Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2005. – Вип. IV. – Ч. I. – С. 38–43.
7. Семенов В. Ф. Регіональний вимір рекреаційно-туристичної діяльності / В. Ф. Семенов, М. Д. Балджи, В. М. Мозгальова. – Одеса: Optimum, 2008. – 201 с.
8. Нездоймінов С. Г. Туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід: [монографія] / С. Г. Нездоймінов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 304 с.
9. Діяльність підприємств сфери послуг за 2010 р.: експрес-випуски [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/expres.htm>.
10. Звіт про конкурентоспроможність України – 2010. Фонд «Ефективне управління» у співробітництві зі Світовим економічним форумом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua/docs/Final.Ukr.2010>.

Прийнято до друку 10.10.2011

ЕКОНОМІЧНИЙ ПОГЛЯД НА ЕКОЛОГІЧНІ КОНФЛІКТИ: АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ

У статті узагальнено економічні та інші чинники, що можуть бути покладені в основу моделювання екологічних конфліктів. Досліджено взаємозв'язки між економічними суб'єктами екологічного конфлікту, а також роль екологічного порогу, зокрема асиміляційного потенціалу території, у моделі екологічного конфлікту.

The economic and other factors that may be the basis for modeling of environmental conflicts are generalized. The relationship between economic entities of environmental conflict and the role of ecological threshold, in particular, assimilation potential of the territory, in a model of environmental conflict are researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розгортання глобальних і регіональних кризових явищ все більшу увагу звертають на себе різні суспільні конфлікти, серед яких екологічні протиріччя відрізняються комплексністю та відсутністю цілісно сформованої теоретичної бази для свого дослідження. При цьому якщо загалом науковий опис екологічних конфліктів протягом останніх двох десятиліть набув систематизованої форми, то виокремлення поряд із соціально-політичними, культурологічними, географічними та ін. економічних чинників впливу на дані конфлікти та, відповідно, їх аналіз потребують значного розвитку та розширення. Насамперед йдеться про необхідність узагальнення теоретико-методологічних положень щодо економічної оцінки екологічних конфліктів. Зокрема, актуальним є моделювання останніх, причому принципи формування моделей екологічних конфліктів повинні відображати можливість здійснення відповідної оцінки як у якісній, так і в кількісній формах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наукові дослідження та публікації, присвячені питанням еколого-економічних відносин, економіки природокористування, економічних принципів екологічної безпеки, екологічного управління тощо та, зокрема, ідеям, які будуть покладені в основу розуміння та вивчення екологічних конфліктів, належать таким вченим, як О. Балацький [1, с.103–117], Б. Буркинський, В. Степанов і С. Харічков [2, с.203–207], К. Гофман і А. Гусев [3, с.57–61], М. Федоренко [4, с.79–82] та ін. Розкриття змісту екологічних конфліктів було розпочато західними вченими в 1990-х рр., зокрема Т. Гомером-Діксоном (Т. Homer-Dixon) [5, с.5–40], Г. Бехлером (G. Bächler) і К. Шпільманом (K. Spillmann) [6, с.219–225], С. Мейсоном (S. Mason) [7], Д. Шпрінцом (D. Sprinz) [8], Н. Гледічем (N. Gleditsch) [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із дослідженнями чинників формування та пролонгації екологічних конфліктів, специфіки управління ними, зокрема пошуку методів компромісного розв'язання проблем ефективного використання природних ресурсів та охорони навколишнього середовища, – аспекти економічного моделювання екологічних конфліктів, потребують суттєвого вдосконалення та подальшого розвитку.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає в узагальненні теоретичних положень щодо моделювання екологічних конфліктів, а також у розробці методичних рекомендацій щодо його застосування в контексті економічної оцінки даних конфліктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один із перших дослідників екологічних конфліктів Т. Гомер-Діксон [5, с.33–37] підкреслював існування взаємозв'язку останніх із цілою низкою соціально-економічних чинників, таких як демографія, діяльність різних інституцій і макроекономічна ситуація загалом, що значно ускладнює побудову відповідної

моделі. Г. Бехлер і К. Шпільман [6, с.117–119] також здійснили широкомасштабне дослідження взаємозв'язку між проблемами навколишнього природного середовища, економіки, інших сфер життя соціуму й антагоністичної поведінки та дій окремих соціальних груп і економічних суб'єктів, що лежить в основі появи екологічних конфліктів. На відміну від Т. Гомера-Діксона, підхід Бехлера-Шпільмана є менш теоретично обґрунтованим. У зв'язку з цим із методологічного погляду залишається незрозумілим, які саме чинники систематично спричиняють виникнення екологічних конфліктів.

Слід зазначити, що в більшості праць, присвячених екологічним, екологічно зумовленим чи природно-ресурсним конфліктам, при розгляді причини конфліктів на першому місці розглядають природні ресурси. При цьому звертається увага на наступні три взаємопов'язані аспекти: кількість і якість ресурсів; політику власності, регулювання та контролю; процес видобутку ресурсів. Дефіцит природних ресурсів у необхідній кількості та якості виникає внаслідок того, що попит на них залежить від здатності навколишнього середовища постачати ресурси. При цьому виділяють два види дефіциту: дефіцит, спричинений фізичними межами природи, і дефіцит, який впливає з нерівномірного розподілу багатства. З іншого боку, політика володіння, регулювання та контролю і пропозиції щодо поліпшення управління природними ресурсами з боку держави є одною з найбільш глибоких причин виникнення конфліктів у різних країнах. І нарешті, процес видобутку ресурсів, який раніше традиційно розглядався як благо для людини, на сьогоднішній день знаходиться під пильною увагою в контексті можливих конфліктів, пов'язаних із екологічними та соціальними наслідками видобутку та обробки природних ресурсів. У табл. 1 представлено багатовимірність зв'язку між природними ресурсами як причинами екологічних конфліктів і характеристиками останніх (зв'язок відбувається зліва – направо: причини екологічних конфліктів впливають на характеристики ресурсів і, відповідно, – на характеристики самих конфліктів [10, с.27]).

Таблиця 1

Природні ресурси як основна причина екологічних конфліктів

Причини конфліктів	Характеристики ресурсів	Характеристики конфліктів
1	2	3
Якість і кількість природних ресурсів	Відсутність	Тенденція тиску на уряд продовжувати політику з придбання інших ресурсів
	Дефіцит	Антагоністичні дії з боку елітних груп щодо зміни розподілу ресурсів на їх користь
		Ймовірність розколу країни через неможливість задоволення потреб населення
		Тенденція авторитаризму з метою придушення протесту з боку населення
		Конкуренція з боку груп, що борються за мізерні ресурси з тим, щоб заробити собі на життя
		Невідповідність стандартам якості спричиняє напругу серед населення
	Надлишок	Тенденція виникнення конфліктів через безгосподарність по відношенню до ресурсів, які наявні у надлишку
Механізм управління		Можливість появи нових групових інтересів щодо багатих природних ресурсів
	Власність	Збільшення напруги навколо власності на природні ресурси
	Регулювання	Обвинувачення щодо виборності та фрагментарності в реалізації політики
	Розподіл	Твердження про несправедливість розподілу ресурсів

Продовження табл. 1

1	2	3
Процес добування	Контроль	Ступінь доступності та якості навколишнього середовища для різних груп населення
		Розподіл доходів від використання ресурсів
		Намагання вибірково контролювати окремі групи при розподілі ресурсів
		Встановлення контролю через фінансування протікання конфлікту
	Розвідка	Демотивація ворогуючих сторін зберігати мир
		Реабілітація суб'єктів, які спричинили конфлікт у процесі розвідки природних ресурсів
	Експлуатація	Екологічні наслідки та загрози
		Збитки сільському господарству (системам землеволодіння)

Поряд із розглядом ресурсної складової предмету дослідження загалом економічний погляд на екологічні конфлікти означає те, що їх сутність визначається не тільки характером їх причини, а саме її належністю до навколишнього природного середовища, а й економічною поведінкою учасників даних конфліктів. На рис. 1 (на основі рекомендацій у роботі [7]) можна простежити основні взаємодії учасників екологічного конфлікту.



Рис. 1. Укрупнена схема взаємозв'язків між економічними суб'єктами екологічного конфлікту

Управління екологічними конфліктами є достатньо новим науковим напрямом і тому характеризується застосуванням загальних принципів урегулювання конфліктів у контексті управління навколишнім природним середовищем. Проте є деякі важливі відмінності, одна з яких – розуміння взаємодії «м'яких елементів» (соціально-економічної поведінки) з «жорсткими елементами» (фізичним середовищем). Екологічні конфлікти відбуваються на перетині людської господарської діяльності та системи навколишнього природного середовища, в той час, як економічні конфлікти відбуваються, як правило, в системі «економіка – суспільство». Якщо останні включають мінімум дві сторони для того, щоб конфлікт був наявним, то у випадку екологічних конфліктів завжди маємо справу з трьома «учасниками»: природне середовище раніше не розглядалось як третій учасник.

На схемі (рис. 1) у вигляді трикутника показано конфліктну взаємодію між економічними суб'єктами (окремими підприємствами чи організаціями) та екологічною системою певної території. Трикутник екологічного конфлікту поставлено на вершину (екосистему) – цим підкреслено нестійкий і динамічний характер конфлікту як явища, тим

більше такого, в основі якого знаходяться природні, часто стихійні, процеси. У моделі збережена також увага до навколишнього середовища як сфери людського існування та благополуччя через здійснення економічної діяльності. Спосіб впливу довкілля на суспільство та економіку є фізичним наслідком, а не актом мотивованої невидимої волі природи, тобто при негативному антропогенному поводженні природа може завдати удару у відповідь (так званий «ефект бумерангу»). Однак екосистема може впливати на суспільство чи реагувати на дії економічних суб'єктів також і незалежно від їхніх зусиль щодо контролю над природою та контактів із нею. Саме ця незалежність і дозволяє змодельовати довкілля як «третього учасника» екологічних конфліктів. Час, простір і фізичні виміри, в яких економічні суб'єкти впливають на природне середовище, часто відрізняються від тих, у яких суспільство залежить від довкілля. Так, управління річками здійснюється в рамках державної політики, а не в межах водозбірного басейну; політики протягом десятиліть знаходяться в своїх офісах, в той час як ліси та ґрунти проходять свою регенерацію протягом сотень, а то й тисяч років; капіталістична парадигма спрямована на постійне зростання аж до фізичного кінця нашої планети [7, с.11–13].

Загалом представлені на рис. 1 взаємозв'язки відповідають принципу жорсткої екологічної стійкості, тобто людство має залишити природні ресурси для майбутніх поколінь. Ресурси природи не можуть бути перетворені на економічні активи. Суб'єкти «А» та «В» символізують економічних суб'єктів, наприклад, двох країн, що мають міжнародний річковий басейн. Суб'єкти А та В намагаються керувати конфліктом через використання навколишнього середовища безпосередньо в економічній системі (верхня частина рис. 1) шляхом застосування примусових засобів, у правових та інституційних рамках чи проведення спільних переговорів. Взаємодія даних суб'єктів залежить від їхньої позиції, інтересів і потреб, а також економічних, соціально-політичних та інших елементів, які знаходяться в їхньому розпорядженні, та сприйняття ними один одного та навколишнього середовища. Крім того, суб'єкти А та В також опосередковано пов'язані через екологічну систему (та, відповідно, суб'єкт С), в якій може виникнути конфліктна ситуація. Наприклад, суб'єкт А може споживати більше води, ніж суб'єкт В. Через складність еколого-економічної взаємодії легше розподілити витрати та доходи від специфічного використання ресурсів, ніж поділити самі ресурси. Наприклад, легше розподілити витрати та доходи від ГЕС, ніж визначити частку кількості води в річці для кожного суб'єкта водокористування.

Таким чином, на основі аналізу взаємозв'язків у моделі 1 ми пропонуємо таку класифікацію взаємовідносин між учасниками екологічного конфлікту:

- економічний суб'єкт А – економічний суб'єкт В (взаємовідносини, обумовлені діяльністю довкола природних ресурсів);
- економічний суб'єкт А – економічний суб'єкт В – суб'єкт С «природа» (екосистема), – взаємовідносини між системами: економічною та екологічною;
- економічний суб'єкт А (чи В) – суб'єкт С «природа» (власне екологічний конфлікт локального характеру).

В останньому випадку йдеться про певну екологічну межу, досягнувши якої еколого-економічні відносини набувають конфліктної форми. Соціальна межа в контексті дослідження екологічних конфліктів означає стан виникнення гострих протиріч і протиборства між економічними суб'єктами, що спричинені природними ресурсами. Тобто факт виникнення конфліктної ситуації (інцидент) може з'явитися в трьох точках перетину взаємозв'язків між трьома основними учасниками екологічного конфлікту (рис. 1). Це свідчить про існування як екологічної межі взаємовідносин (на перетинах «суб'єкт А – суб'єкт С» і «суб'єкт В – суб'єкт С»), так і соціальної (в нашому випадку – економічної) межі (на перетині «суб'єкт А – суб'єкт В»).

Слід зазначити, що згадані вище піонерні наукові проекти [5, с.39; 6, с.311–315; 7] мали значний інтерес серед політиків, що здійснювали загальне регулювання екологічними конфліктами. Проте в сьогоденнішніх умовах застосування рекомендацій, викладених у даних

проектах, потребує додаткових досліджень у плані побудови моделей екологічних конфліктів і з'ясування на їх основі кореляції між ними та чинниками, що їх спричиняють.

Уже в роботі Д. Шпрінца [8] поряд із критикою емпіричного якісного аналізу наводяться переваги кількісного підходу щодо дослідження екологічних конфліктів. Йдеться про такі переваги, як чітка операціоналізація відповідної теоретичної концепції, візуалізація даних та результатів і насамперед про значно більшу в порівнянні з якісним підходом формалізацію проведення дослідів, яка відображена в послідовності таких етапів кількісного дослідження:

- 1) ретельний відбір об'єктів явища чи процесу, яке необхідно дослідити;
- 2) розвиток теорії та уточнення гіпотези дослідження;
- 3) визначення джерел інформаційних даних і можливостей сумірності змінних;
- 4) вибір методу статистико-економічного аналізу та інтерпретація результатів дослідження;
- 5) оцінка обґрунтованості результатів дослідження;
- 6) прогнозування наслідків для майбутніх досліджень, а також складання рекомендацій для державної політики в сфері регулювання екологічних конфліктів.

При здійсненні кількісної оцінки екологічних конфліктів на територіальному рівні (у межах певної географічної зони чи адміністративно-територіальної одиниці, певного соціально-економічного регіону тощо) виникає необхідність уточнення часових і просторових меж [9, с.381–400].

При відображенні в моделі екологічного конфлікту його кількісної сторони слід звернути увагу на так звані «екологічні пороги» як достатню умову для систематичного проведення кількісної оцінки екологічних конфліктів. Потрібно розглянути сутність цих порогів. Екологічні проблеми, економічно формалізовані в збитках, як правило, є результатом антропогенної діяльності (виробництва, рекреаційної діяльності, споживання, демографічних змін тощо). Проте не кожен факт погіршення якості довкілля, зокрема, природних ресурсів, пов'язаний зі значними еколого-економічними збитками, що можуть збільшити вірогідність конфліктів, особливо тих, що мають антагоністичний характер. У свою чергу, випадок, коли перевищено екологічний поріг або синергетичної дії внаслідок перевищення кількох таких порогів, є передумовою для виникнення екологічно зумовленого конфлікту.

Тобто йдеться про те, що, за великим рахунком, усі суспільні проблеми, що мають екологічне («зелене») забарвлення, можуть бути класифіковані як конфлікти, наявні чи потенційні. Новизна ж і практична значущість поля дослідження «екологічні конфлікти» саме й полягає в тому, щоб серед усіх еколого-економічних проблем виявити, оцінити, врегулювати та, по можливості, попередити ті проблеми, що мають значний конфліктний потенціал або ж є наявними конфліктами, що несуть із собою значні збитки як соціального, так і економічного характеру.

Екологічний поріг – це стан, у якому функціонування природної системи зазнало фундаментальних змін у контексті взаємовідносин «доза – ефект» [8]. Наприклад, у сфері охорони здоров'я є поняття максимально допустимих доз, які не спричиняють ефектів реальної загрози організму людини.

Схожий зміст має категорія асиміляційного потенціалу території, цінність якого визначається «...тією роллю, яку він відіграє в процесі формування витрат і результатів».

З одного боку, його наявність дозволяє частково викидати відходи виробництва в навколишнє середовище й тим самим економити на витратах із очистки викидів від забруднювачів.

З іншого боку, стійкість екологічних систем відносно забруднення, здатність перероблювати та знешкоджувати відходи попереджує втрати (збитки), які можуть бути викликані погіршенням основних властивостей довкілля. Збережені витрати запобігання забрудненню визначають основу економічної оцінки асиміляційного потенціалу» [11, с.40–41].

На основі рекомендацій, наведених у роботах [8; 11, с.39–49], а також, використовуючи положення синергетичного наукового напрямку, автором пропонується визначати в якості необхідної умови екологічного конфлікту ситуацію перевищення асиміляційного потенціалу певної території (рис. 2).

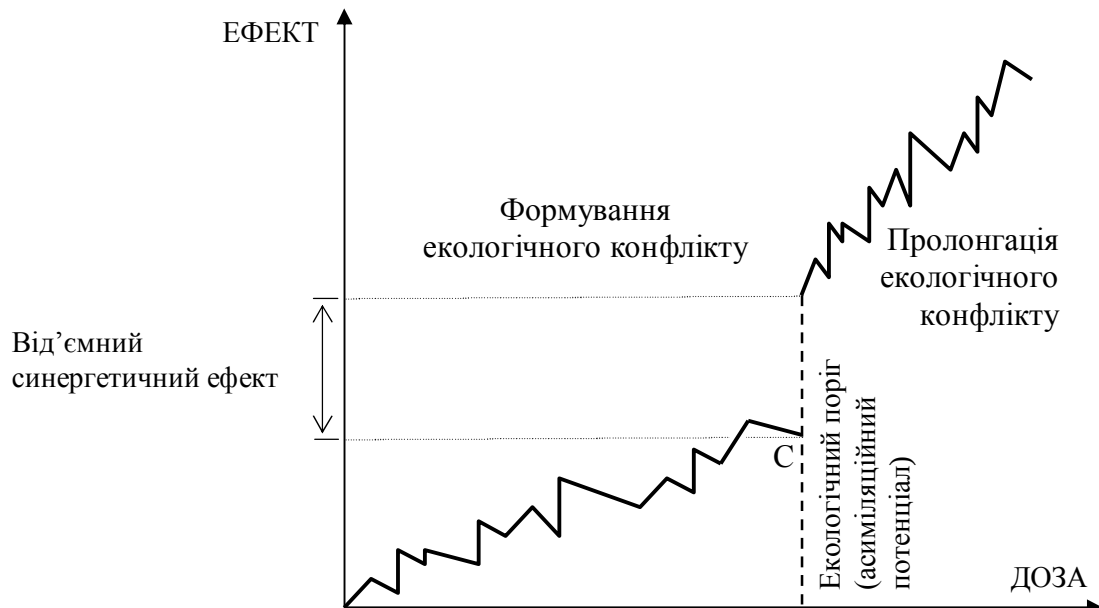


Рис. 2. Екологічний конфлікт як процес взаємовідносин «доза – ефект»

Цій умові відповідає розрив функції екологічного конфлікту в т. С на рис. 2. Характер функції можна визначити як фрактальний (згідно з положеннями синергетичної геометрії), – тобто крива даної функції являє собою поєднання ламаних ліній, відповідно з об’єктивною формою протікання економічних та екологічних процесів протягом довготривалого проміжку часу.

Загалом функція екологічного конфлікту задана як від’ємний ефект, отриманий від формування та пролонгації конфлікту. Незалежною змінною функції є «доза», тобто кількісна міра результату деструктивної еколого-економічної діяльності, що здійснюється певним суб’єктом природокористування. При цьому в момент перевищення асиміляційного потенціалу спостерігається від’ємний синергетичний ефект – як наслідок екологічного стресу, тобто ситуації переходу екосистеми в нову «якість». Подальше забруднення довкілля класифікується як пролонгація екологічного конфлікту.

Відповідно до рекомендацій проекту сталого масштабування [12], екологічний конфлікт є відправною точкою для вибору одного з двох основних сценаріїв економічного розвитку: порушення чи дотримання величини асиміляційного потенціалу. Проте слід зазначити, що даний вибір суспільство здійснює ще задовго до моменту настання екологічного конфлікту (рис. 3).

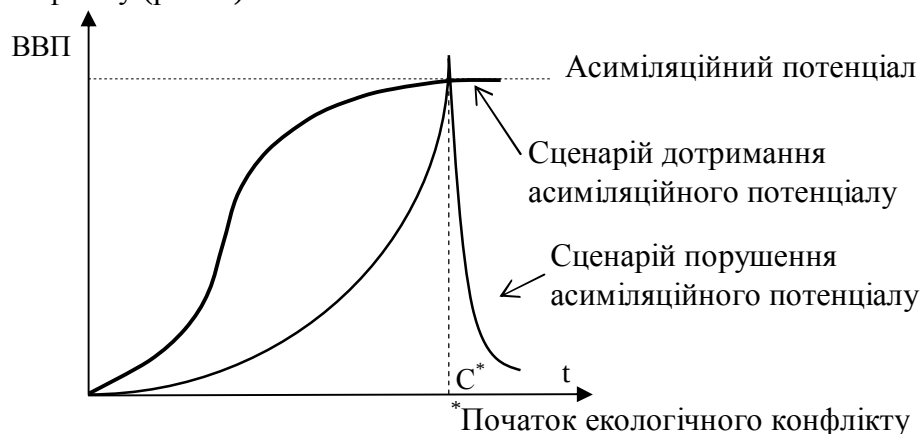


Рис. 3. Взаємозв’язок екологічного конфлікту та асиміляційного потенціалу

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, на погляд автора, модель екологічного конфлікту повинна відображати поряд із дієвістю також і потенційність даних конфліктів. Установлення асиміляційного потенціалу (як форми екологічного порогу) в якості передумови настання екологічного конфлікту, при наявності переважно потенційних конфліктів, наприклад, в Україні, пов'язане з необхідністю обґрунтування та здійснення його економічної оцінки, особливо стосовно еколого-економічних збитків, отриманих як безпосередніми учасниками екологічного конфлікту, так і всіма зацікавленими в його розв'язанні сторонами.

Екологічний конфлікт – це насамперед ситуація, що характеризується комплексом чинників навколишнього природного середовища, в тому числі характеристиками природних ресурсів; асиміляційний потенціал як форма екологічного порогу та найбільш узагальнюючий такий чинник – дозволяє комплексно підійти до моделювання та проведення на його основі економічної оцінки екологічних конфліктів.

Модель як спрощений вираз дійсності не повинна втрачати ознак екологічних конфліктів як складних явищ. З огляду на це, ми пропонуємо в ході подальших досліджень у моделі екологічного конфлікту враховувати одночасно його якісну, кількісну та структурну сторони. Крім того, зважаючи на те, що ситуативний чинник пояснює власне сутність конфліктів, слід враховувати те, що можливість проводити на практиці на основі моделі їх оцінку залежить від параметрів конкретної ситуації й насамперед від доступності та достовірності релевантних інформаційних даних.

Список використаної літератури

1. Балацкий О. Ф. Экономика чистого воздуха / О. Ф. Балацкий. – К.: Наукова думка, 1979. – 295 с.
2. Буркинский Б. В. Природопользование: основы экономико-экологической теории / Б. В. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 1999. – 350 с.
3. Охрана окружающей среды (модели управления чистотой природной среды): [монография] / [под ред. К. Г. Гофмана и А. А. Гусева]. – М.: Экономика, 1977. – 232 с.
4. Экономические проблемы оптимизации природопользования: / [монография] / [под ред. Н. П. Федоренко]. – М.: Наука, 1973. – 157 с.
5. Homer-Dixon T. Environmental scarcities and violent conflict / T. Homer-Dixon // International security. – 1994. – № 1. – Vol. 19. – P. 5–40.
6. Bächler G. Kriegsursache Umweltzerstörung: Regional- und Länderstudien von externen Experten / G. Bächler, K. Spillmann. – Zürich: Rüegger, 1996. – 304 p.
7. Mason S. A. Environmental conflicts and regional conflict management / S. A. Mason, K. R. Spillman // Encyclopedia of development and economic sciences, 2003. – Oxford: Eolss publishers. 27 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eolss.net>.
8. Sprinz D. F. Modeling environmental conflict / D. F. Sprinz. – Universitätsbibliothek Potsdam, 1998. – 12 s. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uni-potsdam.de>.
9. Gleditsch N. P. Armed conflict and the environment: a critique of the literature / N. P. Gleditsch // Journal of peace research. – 1998. – № 3. – Vol. 35. – P. 381–400.
10. Alao A. Natural resources and conflict in Africa: the tragedy of endowment / A. Alao. – NY: University of rochester press, 2007. – 353 p.
11. Голуб А. А. Экономика природопользования / А. А. Голуб, Е. Б. Струкова. – М.: Аспект Пресс, 1995. – 188 с.
12. Carrying capacity // The sustainable scale project. – Santa-Barbara Family Foundation, 2003. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sustainable-scale.org/ConceptualFramework/UnderstandingScale/MeasuringScale/CarryingCapacity.aspx>.

Прийнято до друку 06.01.2012

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ: ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто основні проблеми інноваційного розвитку регіону, складові елементи інноваційної політики регіонального рівня. Проведено аналіз Інноваційної активності підприємств. Наведено структуру витрат за напрямками Інноваційної діяльності. Запропоновано шляхи удосконалення системи інноваційного розвитку регіону.

In the article the main problems of innovative development of the region, elements of innovation policy at the regional level are considered. The analysis of innovation in enterprises is done. The structure of expenses in the areas of innovation is given. The ways of improving the system of innovation development of the region are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У світлі останніх тенденцій політичного і економічного становища України особливості актуальності набувають питання інноваційного розвитку регіонів, оскільки лише пошук і виділення «сильних сторін» регіональної політики економічного розвитку можуть забезпечити позитивні зрушення на рівні держави.

Подолати негаразди, пов'язані з відставанням деяких регіонів можна за рахунок активізації інноваційних процесів і розвитку перспективних галузей, які мають стійкі конкурентні переваги.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика інноваційного розвитку регіонів не є новою і висвітлювалася у працях таких відомих вчених, як О. І. Амоша, Є. І. Бойко, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, З. В. Герасимчук, Л. І. Федулова, Т. В. Уманець та інші.

Більшість авторів підкреслюють значну диференціацію інноваційного розвитку регіонів країни за різними ознаками. Так, В. Л. Галуцак виділяє три типи проблемних регіонів: за економічною проблемністю, за соціальною проблемністю та за екологічною проблемністю. Наприклад, до регіонів за економічною проблемністю віднесені Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька області; до регіонів за соціальною проблемністю віднесені Житомирська, Кіровоградська, Херсонська області; до регіонів за екологічною проблемністю віднесені Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька області [1, с.10; 2 с.119].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті формування стратегії розвитку на рівні кожного окремого регіону, яке відбувається під егідою Європейської спільноти, невирішеними залишаються питання відбору і комерціалізації інновацій на регіональному рівні.

Постановка завдання. Мета статті – узагальнення теоретичних і практичних положень щодо управління інноваційним розвитком регіонів, а також розробка основних напрямків цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Постанові Кабінету Міністрів від 21 липня 2006 р. № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» підкреслюється необхідність трансформації і переорієнтації економіки регіонів на інноваційну модель розвитку, однак зазначається, що науково-інтелектуальний потенціал регіонів слабо інтегрований у виробничу і невиробничу сферу, відсутній механізм впровадження дослідно-конструкторських розробок у практичну діяльність окремих підприємств [3, с.5].

Звернемо увагу на те, що частка інноваційно-активних підприємств в Україні є набагато меншою, ніж у провідних країнах ЄС, де це значення коливається у межах 60–70%. Так, у 2008 році інноваційною діяльністю у промисловості займалося 1397 підприємств, або 13,0% загальної їх кількості; у 2009 році – 1411 підприємств (12,8 %), у 2010 році їх питома

вага зросла до 13,8%.

Найбільша частка (15–56%) інноваційно-активних підприємств відмічається в харчовій, легкій промисловості, машинобудуванні, виробництві готових металевих виробів, хімічній промисловості. Аналіз інноваційної активності наведено у табл. 1 [4, с.1].

Таблиця 1

Аналіз інноваційної активності підприємств України

Показники	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Загальний обсяг, млн. грн	Питома вага, %	Загальний обсяг, млн. грн	Питома вага, %	Загальний обсяг, млн. грн	Питома вага, %
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	–	13,0	–	12,8	–	13,8
Загальна сума витрат (млн. грн), у т.ч.:	11994,2	100	7949,9	100,0	8045,5	100,0
Дослідження і розробки:	1243,6	10,4	846,7	10,7	996,4	12,4
– внутрішні НДР	958,8	8,0	633,3	8,0	818,5	10,2
– зовнішні НДР	284,8	2,4	213,4	2,7	177,9	2,2
Придбання інших зовнішніх знань	421,8	3,5	115,9	1,5	141,6	1,8
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	7664,8	63,9	4974,7	62,6	5051,7	62,8
Інші витрати	2664	22,2	2012,5	25,3	1855,8	23,0

Хоча за останній рік питома вага підприємств, що займалися інноваціями, зросла на 1% порівняно з 2009 роком, найбільша сума витрат за всіма напрямками проведених інновацій спостерігається у 2008 році – 11 994,2 тис. грн. порівняно з 2010 роком 8 045,5 тис. грн. Структуру витрат за 2010 рік наведено на рис. 1.

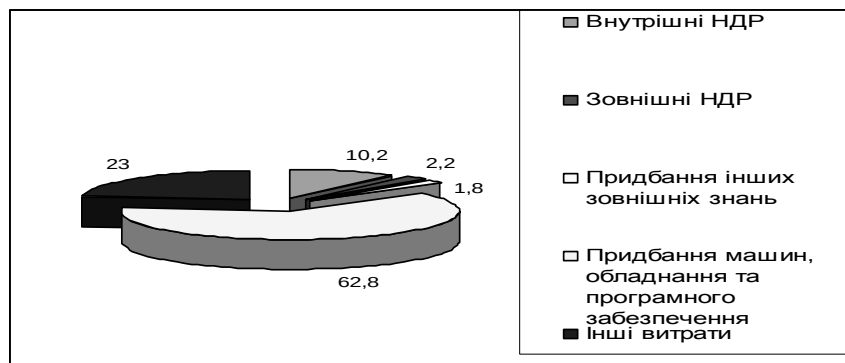


Рис. 1. Структура витрат за напрямками інноваційної діяльності

Варто відзначити, що найменшу питому вагу серед витрат складають дослідження та розробки та придбання інших зовнішніх знань, що свідчить про відсутність вагомого потенціалу інноваційної діяльності. У свою чергу, найбільша питома частка коштів (62,8% у 2010 році) була спрямована на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

У зв'язку із залежністю успішності здійснення інноваційної діяльності від обсягів її фінансування у табл. 2 проведено аналіз загальних обсягів фінансування та їх розподілу за джерелами. Аналіз обсягів фінансування інноваційної діяльності за джерелами показав, що найбільшу питому частку у 2010 році займали власні кошти підприємств (59,4%). Необхідно зазначити значне зменшення ролі системи бюджетної фінансової підтримки інноваційної діяльності, спрямування якої у вартісному вимірі на фінансування інноваційної діяльності постійно знижується (336,9 млн. грн. у 2008 році та 87,0 млн. грн. у 2010 році). Це підтверджує відсутність ефективних альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності, крім власних коштів підприємств, які є обмеженими і самостійно не здатні сприяти інноваційному розвитку держави і регіону.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Джерела фінансування	2008 р.		2009 р.		2010 р.	
	Загальний обсяг, млн. грн	Питома вага, %	Загальний обсяг, млн. грн	Питома вага, %	Загальний обсяг, млн. грн	Питома вага, %
Власні кошти	7264,0	60,6	5169,4	65,0	4775,2	59,4
Кошти державного бюджету	336,9	2,8	127,0	1,6	87,0	1,1
Кошти іноземних інвесторів	115,4	1,0	1512,9	19,0	2411,4	30,0
Інші джерела	4277,9	35,7	1140,6	14,3	771,9	9,6
Всього	11994,2	100,0	7949,9	100,0	8045,5	100,0

На макроекономічному рівні встановлення ефективності інноваційних процесів залежить від результативності їх проходження, тобто перебуває в прямій залежності від масштабів освоєння виробництва нових видів продукції, обсягів її реалізації, впровадження нових технологічних процесів. Аналіз впровадження інновацій на промислових підприємствах наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Показники	Од. виміру	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації	%	10,8	10,7	11,5
Впроваджено нових технологічних процесів, у т.ч.:	процеси	1647	1893	2043
– маловідходні, ресурсозберігаючі		680	753	479
Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, в т.ч.:	найменування	2446	2685	2408
– нові види техніки		758	641	663
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової	%	5,9	4,8	3,8

Таким чином, спостерігається позитивна тенденція зростання питомої ваги підприємств, що впроваджували інновації. У 2010 році ця величина зросла на 0,7% порівняно з 2008 роком. Також відбувається поступове збільшення кількості підприємств, що впроваджували технологічні інновації.

Однак бачимо достатньо суттєве скорочення виробництва інноваційних видів продукції. Так, у 2010 році їх кількість скоротилася на 277 найменувань. Негативною є і ситуація із обсягами реалізованої інноваційної продукції – загальне зменшення її питомої ваги в обсязі промислової продукції за досліджуваний період 2008–2010 роки становило 2,1%.

Ретроспективний аналіз світового досвіду щодо кадрового забезпечення інноваційної діяльності підприємств дає підстави стверджувати, що в різних галузях промисловості є потреба в спеціалістах і керівниках, які володіють специфічними знаннями, уміннями й навичками, що сприяють одержанню найкращого результату від діяльності у відповідній області. Кадровий потенціал інноваційної організації є синонімом творчого, тобто сукупності знань, здібностей, навичок, системного мислення спеціалістів, які здійснюють інноваційну діяльність, і водночас є базою забезпечення інноваційного лідерства і конкурентоспроможності організації на ринку [5, с.32].

За даними Державного комітету статистики України станом на початок 2010 року в Україні запатентовано майже 160 тис. технічних рішень (в т.ч. винаходів – 93, корисних моделей – 44, промислових зразків – 20). Але, як показує практика, із 1000 зареєстрованих в Україні патентів лише 6 доходять до стадії виробництва. Україна знаходиться на останніх позиціях у світовій торгівлі наукомісткою продукцією, відсоток реалізації якої складає лише 0,1. В Україні в середньому закуповується не більше, ніж 50 іноземних ліцензій на рік, а

щорічна сума вартості продукції, виробленої за придбаними ліцензіями складає менше 25 млн. дол. Як правило, близько 30% вітчизняних ліцензій купують російські підприємства, інші ж розвинені країни – менше 10%.

Таким чином, стан інноваційної діяльності в Україні за 2008-2010 роки характеризувався як позитивними, так і негативними тенденціями. Відзначилося зростання ефективності її здійснення на фоні збільшення кількості інноваційно-активних підприємств.

Для забезпечення інноваційного розвитку регіональної економіки необхідно вирішити питання пошуку раціональних підходів здійснення інноваційної діяльності та її фінансового забезпечення. Більше того, світова практика впровадження інновацій свідчить про значну роль у цьому процесі науково-дослідних інститутів та університетів, які дуже часто є генераторами нових ідей і розробок. На сьогодні переважна більшість результатів наукових досліджень не впроваджується у масове виробництво, і це відбувається не лише за рахунок їх незначної корисності, а у більшості випадків обумовлено кризовими явищами на вітчизняних підприємствах. Причому ці кризові явища пов'язані не тільки з нестачею фінансових ресурсів, а й з нестачею інтелектуального забезпечення процесу виробництва, оскільки в останні роки значна кількість висококваліфікованих спеціалістів працює поза межами України. Також існує проблема з комерціалізацією інноваційних розробок та представленням наукових досягнень у засобах масової інформації та специфічних виданнях. Низька ефективність роботи багатьох місцевих органів управління у напрямку розробки інноваційних рішень «гальмує» темпи інноваційного розвитку регіонів і не може забезпечити комфортні умови роботи для вітчизняних та іноземних суб'єктів господарювання.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, інноваційний розвиток регіону і взагалі розвиток неможливо активізувати без втручання органів державної влади. Тому не тільки нормативна підтримка бізнесу на рівні регіону, а й низка конкретних заходів зі сторони влади сприятимуть швидкому впровадженню інновацій.

Заходи з управління інноваційними процесами на регіональному рівні повинні передбачати:

1. Створення робочої групи при облдержадміністрації з реалізації інноваційних проектів.
2. Аналіз інноваційної активності суб'єктів господарювання на регіональному рівні.
3. Визначення стратегічних напрямів розвитку регіону та інноваційних проектів, які їм відповідають.
4. Пошук та вибір альтернативних джерел фінансування інновацій.
5. Комерціалізація інноваційних розробок на регіональному та загальнодержавному рівні.

Звичайно, це лише частина основних заходів, які потребують подальшого обґрунтування і детальних наукових досліджень у перспективі.

Список використаної літератури

1. Галушак В. Л. Організаційно-економічні засади формування та реалізації політики розвитку проблемних регіонів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / В. Л. Галушак. – Полтава, 2006. – 20 с.
2. Рудніченко Є. Активізація інноваційних процесів на промислових підприємствах в умовах конкурентної боротьби за ринки збуту / Є. Рудніченко, Н. І. Гавловська // Вісник ХНУ. – 2011. – № 3 – Т. 2. – С. 118–120.
3. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» (від 21.07.2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=1001%2D2006%2D%Ef>.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Кадрове забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних та зарубіжних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2010_4.

Прийнято до друку 02.08.2011

РОЗВИТОК РИНКУ ЗЕРНА УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті проаналізовано проблеми розвитку ринку зерна України в контексті його впливу на посилення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки, сформувано рекомендації щодо вирішення цієї проблеми. Розглянуто основні державні завдання щодо встановлення правил регулювання ринку зерна.

The article analyzes the problems of Ukrainian grain market in the context of its impact on strengthening the international competitiveness of national economy, the recommendations concerning solving of this problem are given. The main state tasks concerning the determination of grain market regulation are investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток українського сільського господарства відбувається за умов, коли після розпаду Радянського Союзу, створення приватних сільськогосподарських підприємств втрата державних сільськогосподарських субсидій у значній мірі вплинула на всі аспекти діяльності: за майже двадцятирічний період скоротилося поголів'я худоби, використання добрив знизилося на 85%, а виробництво зерна – на 50% [1, с.8–10].

Вітчизняне сільське господарство змушене сприймати сучасні ринкові правила гри та орієнтувати діяльність на реалізацію потенціалу свого ефективного розвитку. Такий потенціал для сільського господарства України закладений передусім у використанні тієї переваги, що забезпечує якість ґрунтів на території України, – саме українські чорноземи є основою, яка, разом з ефективним господарюванням дасть змогу як забезпечити населення країни зерновими та іншими культурами, так і реалізувати конкурентні переваги для вітчизняної економіки.

Перелічені моменти, поряд з необхідністю оцінки стану та динаміки розвитку ринку зерна України в контексті забезпечення національних пріоритетів держави визначають актуальність теми статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми ринку зерна України плідно досліджували у своїх працях І. Кузнецова, Ю. Михайлов, Г. Ортіна та інші. На основі їх наукових розробок вирішується широкий спектр питань розвитку ринку зерна та формування національних економічних пріоритетів України з огляду на потенціал цього ринку.

Найважливіше теоретичне значення для дослідження міжнародної конкурентоспроможності економіки в контексті проблематики статті має теоретична база, закладена Р. Солоу, М. Портером, Давидом Рікардо, Адамом Смітом, К. Шапіро, Д. Фарелл, Г. Салонером, Е. Голдраттом та іншими авторами – класиками економічної теорії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Тривають дискусії стосовно стимулювання та найбільш ефективного залучення власних та зовнішніх джерел фінансування, стосовно ролі держави в процесі розвитку ринку зерна, обґрунтованості заходів державного регулювання та формування розумної міри втручання держави в ринкові процеси [1, с.8; 2, с.138; 3, с.175]. Проте всі думки узгоджуються при констатації того факту, що конкурентоспроможність вітчизняної економіки прямо залежить від розвитку базових її ринків, зокрема – ринку зерна. Лише за цієї умови можливе досягнення підвищення результативності експорту зернових культур, що виражається в зростанні обсягів експорту.

Саме під таким кутом досліджується проблематика розвитку ринку зерна України в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки в роботах провідних сучасних вчених, цієї позиції дотримується і автор статті.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану та динаміки розвитку ринку зерна України, виявлення та узагальнення проблем, пов'язаних з підвищенням міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки за рахунок розвитку ринку зерна та формування пропозицій щодо вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожен уряд у своїй програмі оголошує про потребу розвитку національних конкурентних переваг. Уряд України не є виключенням [4; 5]. Це одна з найбільш важливих цілей економічної політики.

Прискорення економічного розвитку України, створення нових робочих місць, розширення можливостей економіки конкурувати на світовому ринку, традиційно пов'язують з необхідністю створення орієнтованого на ринок, конкурентоспроможного аграрного сектору.

Сільське господарство є досить важливою сферою економіки України, тут виробляється майже 20% ВВП, створюється 17% доданої вартості в масштабах країни, а також залучено майже чверть від загальної чисельності працюючих в державі [6, с. 47–50].

Динаміка розвитку ринку зерна України (враховуючи зернові та зернобобові культури) в 1990–2009 роках зображена у табл. 1 за даними Держкомстату, а зміну основних показників, що характеризують стан ринку, розглянуто на рис. 1–4.

Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) представлено без ПДВ, транспортних, експедиційних та накладних витрат, але з урахуванням дотацій.

Таблиця 1

Рік	Посівні площі, тис. т	Виробництво, тис. т	Урожайність, ц з 1 га площі збирання	Середні ціни реалізації сільськогосподарським і підприємствами (крім малих), грн. за т
1990	14583	51009	35,1	
1991	14671	38674	26,5	
1992	13903	38537	27,9	
1993	14305	45623	32,1	
1994	13527	35497	26,8	
1995	14152	33930	24,3	
1996	13248	24571	19,6	168,4
1997	15051	35472	24,5	176,1
1998	13718	26471	20,8	154,2
1999	13154	24581	19,7	200,4
2000	13646	24459	19,4	443,8
2001	15586	39706	27,1	381,3
2002	15448	38804	27,3	312,5
2003	12495	20234	18,2	535,1
2004	15434	41809	28,3	453,1
2005	15005	38016	26,0	417,8
2006	14515	34258	24,1	515,2
2007	15115	29295	21,8	833,5
2008	15636	53290	34,6	778,6
2009	15837	46028	29,8	799,0

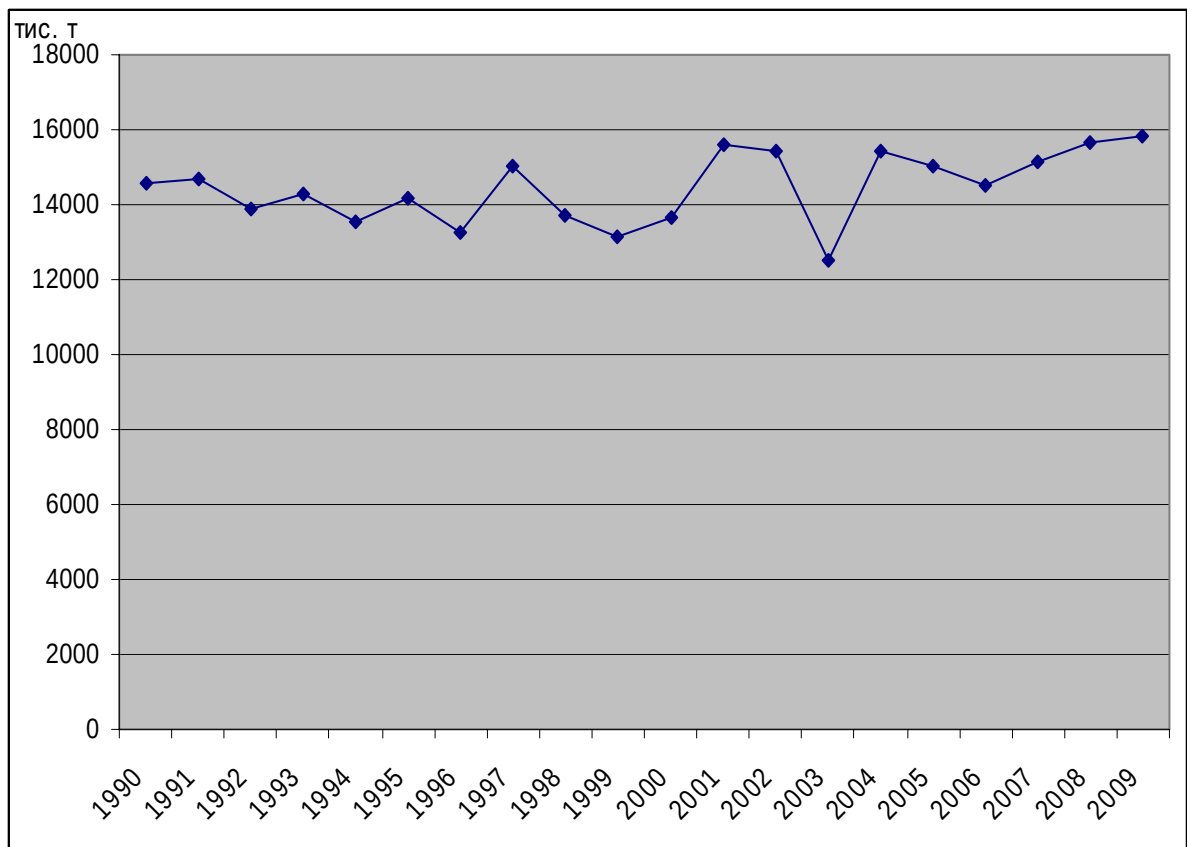


Рис. 1. Посівні площі під зернові та зернобобові в 1990-2009 рр.

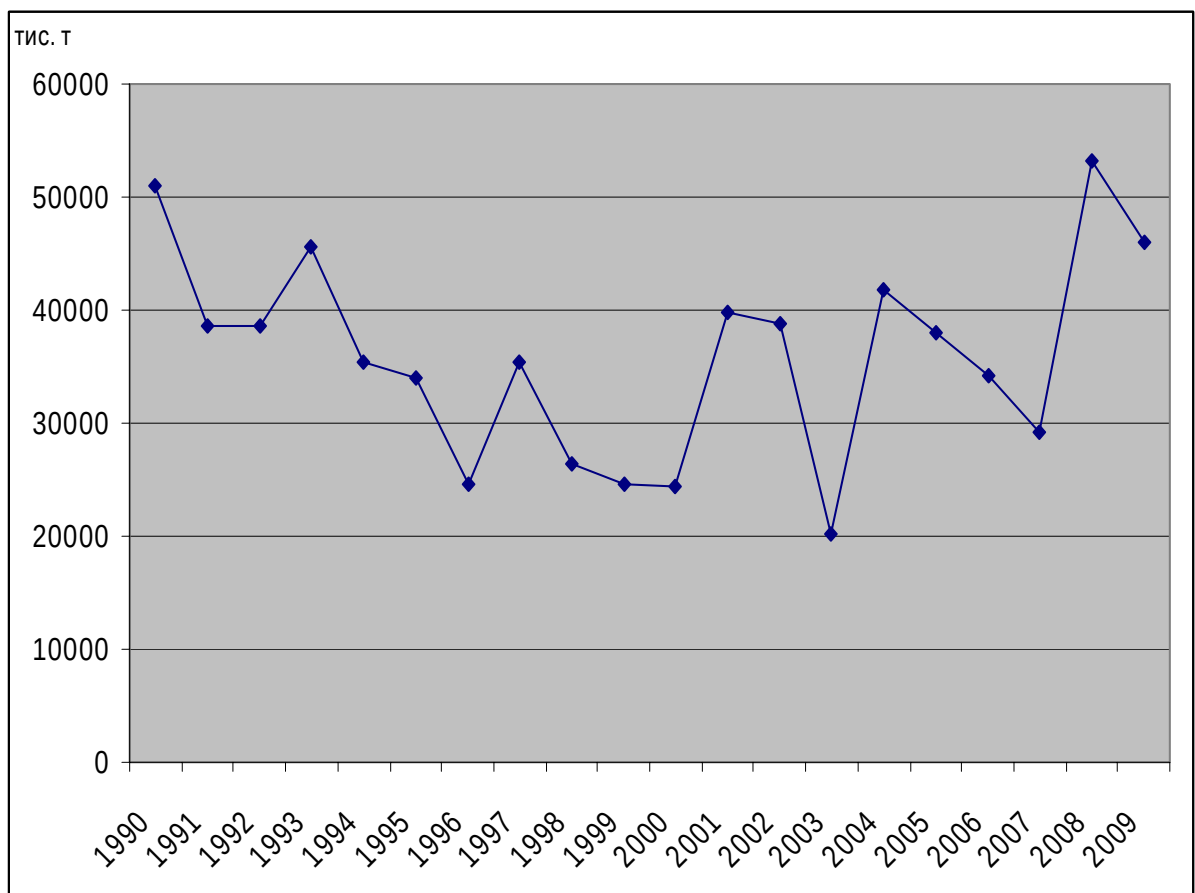


Рис. 2. Виробництво зернових та зернобобових в 1990-2009 рр.

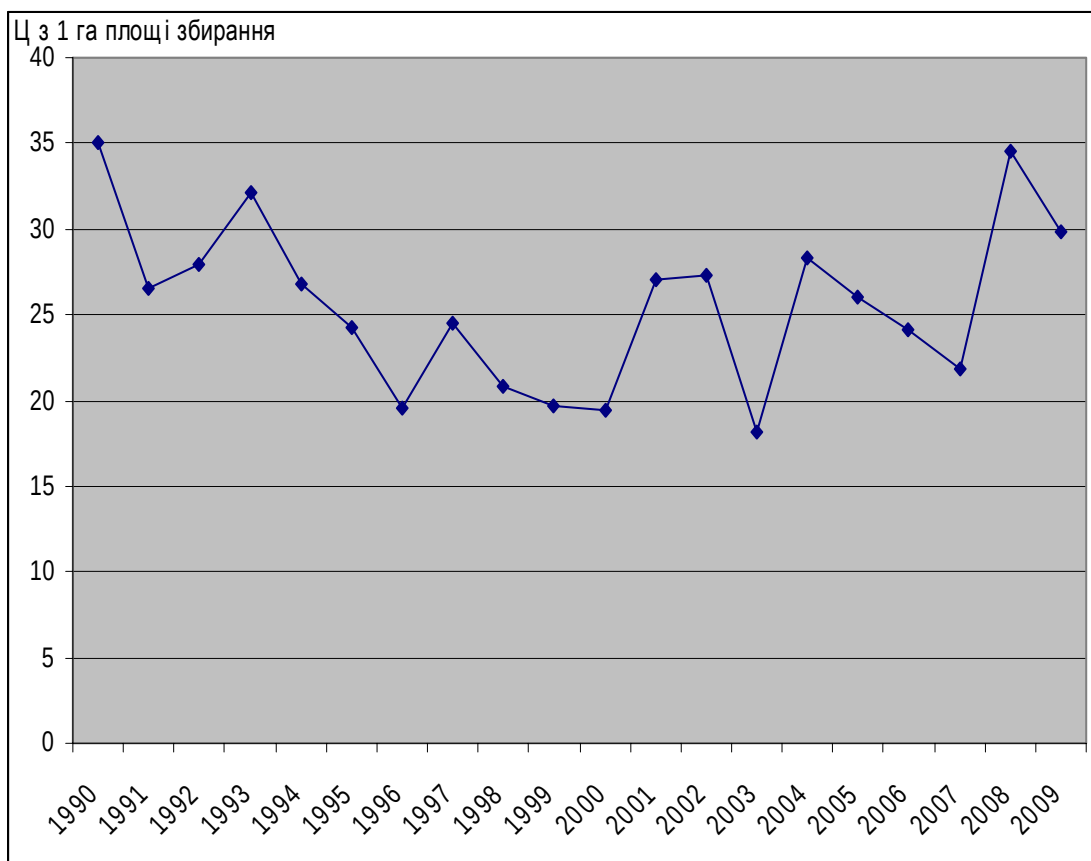


Рис. 3. Урожайність зернових та зернобобових в 1990-2009 рр.

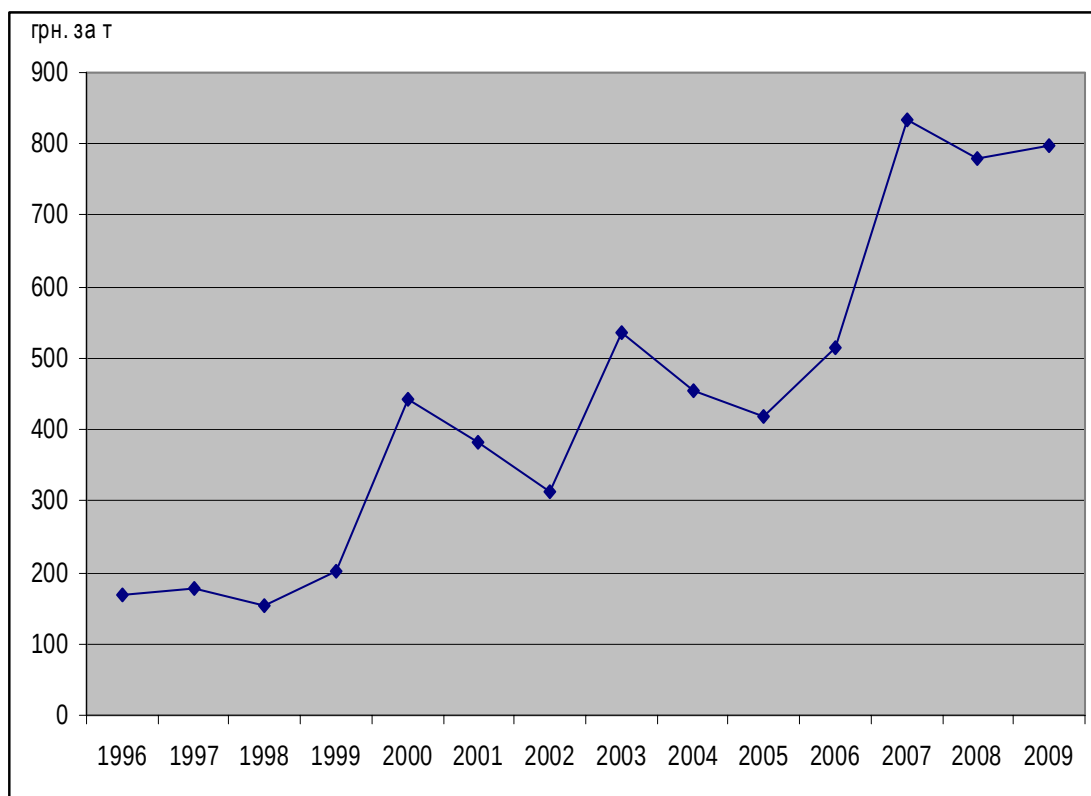


Рис. 4. Середні ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) зернових та зернобобових в 1990-2009 рр.

Обсяги виробництва зернових в 2010 році представлено у табл. 2.

Таблиця 2

Виробництво зернових в 2010 році

	Станом на 1 липня	Станом на 30 липня	Станом на 1 вересня	Станом на 1 жовтня	Станом на 1 листопада
тис.т	879,9	23051,5	28715,5	33933,2	38907,8
у % до відповідної дати 2009р.	51,7	87,1	78,6	87,2	87,9

Українські виробники зерна утримують 2% світового ринку цієї продукції, посідаючи дев'яте місце в рейтингу виробників зернових світу (лідери у 2010 році – США з часткою 18,7% та Китай – 18,6%) [7, с.3–6; 8].

На стан конкурентоспроможності будь-якої національної економіки впливають випадкові події, тобто ті, які уряд та бізнес країни не може контролювати [9, с.54].

Випадкові події можуть змінити конкурентні позиції країн, можуть звести нанівець перевагу старих конкурентів і створити потенціал для нових, здатних замінити старі за досягненням необхідного рівня конкурентоспроможності в нових умовах [10, с.131]. Основними факторами зовнішнього впливу на ринок зерна в Україні (як і в світі в цілому), що визначають характер випадкових подій є: погодні умови, діяльність урядів країн – виробників зерна, приналежність до СОТ тощо [11].

Незважаючи на те, що ситуація на світовому ринку зерна може швидко змінюватися, коли той чи інший фактор починає домінувати, поточна ситуація на ринку є досить вигідною для активізації експорту зернових, при чому не тільки для трейдерів, які можуть отримати значні прибутки, але й для виробників сільськогосподарської продукції.

Основними проблемами на шляху розвитку ринку зерна України є нерозвиненість логістики, проблеми з наявністю досвідчених фахівців, невикористання потенціалу земельних ресурсів, невизначеність політичної ситуації в країні. На сьогоднішній день Україна має проблеми з експорту зерна. Можливість введення квот на експорт зерна до цих пір залежить від обсягів експорту зерна з України. Різні державні структури, такі як Державна митна служба України і Генеральна прокуратура, часто використовують необґрунтовані і нецивілізовані методи роботи зі зниження обсягів експорту зерна [1, с.10; 12, с.12].

Ринок зерна України показує досить спокійні темпи розвитку, що не є позитивним для будь-якого ринку взагалі. Для ринку мають існувати чіткі законодавчо закріплені правила, які повинні бути під безпосереднім наглядом, іншими словами – досить стабільний механізм роботи. Але в нинішній ситуації, уряд, як і раніше, орієнтує експорт на власні ситуаційні заходи регулювання, без введення будь-яких офіційних правил. Незважаючи на потенціал підйому сільськогосподарського виробництва в Україні, підтримка підвищення продуктивності на тепер не розглядається на державному рівні як актуальна.

Зміна ролі політики держави стосовно ринку зерна України повинна полягати в орієнтації на стратегічний розвиток ринку, на стимулювання збільшення продуктивності та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, для чого необхідне передусім державне сприяння на національному та регіональному рівні, а не виконання лише фіскальних та контролюючих функцій. Існуючий низький рівень розвитку вітчизняного ринку зерна характеризується також певними негативними чинниками, узагальненими автором статті за результатами аналізу проблематики [3, с.175; 5; 6, с.47]:

- низька рентабельність виробництва зернових, що позначається на погіршенні соціально-економічних умов у сільській місцевості;
- збільшення в Україні частки імпортової продукції у сукупному споживанні;
- низька мобільність та значний середній вік сільського населення, що важко пристосовується до сучасних потреб ринку, значна частка людей працездатного віку

нелегально мігрують в пошуках роботи до країн ЄС та в Росію.

Значною мірою перешкоджають розвитку вітчизняного ринку зерна такі чинники, узагальнені автором статті за результатами аналізу проблематики [3, с.176; 5; 6, с.39; 12, с.20; 13, с.199]:

- нерозвиненість інфраструктури АПК;
- низька капіталізація вітчизняних сільськогосподарських підприємств, яка обмежує їх можливості щодо залучення додаткових коштів для розвитку бізнесу;
- низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи, у зв'язку з чим – висока вартість банківських кредитів та позик, відсутність галузевих кооперативних банків, нерозвиненість сфери страхування кредитних та виробничих ризиків;
- недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними (лише 52% українських стандартів для сільськогосподарської продукції гармонізовано з міжнародними);
- недостатність державного цільового фінансування наукових розробок в аграрному секторі, що зумовлює незадовільну якість насіннєвого матеріалу, обмежує продуктивність виробництва зернових культур;
- практична відсутність державної підтримки родючості ґрунтів, яка спричинює збільшення частки ґрунтів, які є непридатними для ведення сільського господарства (до 20% орних земель);
- занепад вітчизняної машинобудівної галузі та обмеженість фінансових можливостей сільськогосподарських виробників, які зумовили зменшення кількості сільськогосподарської техніки, 85% сільськогосподарської техніки є фізично та морально застарілою.

Важливість розвитку ринку зерна як запоруки посилення міжнародної конкурентоспроможності України обумовлюється також такими факторами, які можна розглядати як сприятливі [5; 6, с.30]:

- загострення світової продовольчої кризи та збільшення виробництва й використання біологічного палива, що обумовлює збільшення потенційного попиту на вітчизняну продукцію та підвищення цін на сільськогосподарську продукцію;
- для споживання населенням України достатньо лише 30-40% виробленого зерна, решту можна експортувати, саме тому, зокрема, експорт сільськогосподарської продукції становить 20-30% усього експорту України до країн ЄС;
- зростання попиту у розвинутих країнах на екологічно чисту продукцію (без використання генетично модифікованих організмів (ГМО), консервантів, барвників тощо), ціни на яку є вищими на 20-50%; більшість виробленої в Україні сільськогосподарської продукції досі є органічною, що визначає потенціал її експорту на ринки розвинутих країн.

На рис. 5 представлено сформований автором на основі аналізу поточної ситуації на ринку зерна України узагальнений перелік проблем і обумовлених ними завдань, вирішення яких визначає можливості для формування конкурентних переваг національної економіки та підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки в цілому. Створення та впровадження вітчизняної бази гармонізованих з міжнародними вимогами стандартів на сільськогосподарську продукцію і сировину та забезпечення необхідних обсягів фінансування цих робіт; запровадження на території України спеціальної програми з сільського господарства, розвитку села, яка дозволить гармонізувати українські стандарти до вимог ЄС з меншими затратами з державного бюджету та просунутися у гармонізації вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно стандартів ЄС [13, с.210; 14, с.170].

Сприяння розробці і впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000 а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 9000; надання фінансової підтримки підприємствам через механізм здешевлення коротко- і довгострокових кредитів для модернізації і реконструкції виробництва сприятимуть

реалізації експортного потенціалу вітчизняних виробників зернових культур.



Рис. 5. Формування міжнародної конкурентоспроможності України через розвиток ринку зерна

Налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку пов'язується зі створенням інфраструктури для консалтингу, навчання та підвищення кваліфікації сільськогосподарських спеціалістів, з метою підвищення продуктивності праці в аграрному секторі, будівництвом шляхів, електромереж, налагодженням системи водопостачання, меліоративних споруд, підвищенням рівня інформатизації сільськогосподарських підприємств.

Налагодженню співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та науковими установами сприятиме запровадження грантових програм підтримки університетських досліджень, спрямованих на вирішення проблем АПК, підтримка молодих науковців, підготовка кадрів.

Використання досвіду розвинутих країн у регулюванні ринку аграрної продукції передбачає реалізацію на території України проектів, спрямованих на допомогу в організації стажувань, семінарів і конференцій, підтримці транскордонних зв'язків, поширюванні інформації про європейські грантові програми серед українських виробників та експортерів аграрної продукції, залучення провідних світових спеціалістів до співпраці з українськими

партнерами в галузі встановлення правил регулювання внутрішнього аграрного ринку згідно з міжнародними стандартами, налагодження механізмів створення умов для інвестицій, технічної допомоги, розбудови інфраструктури, підготовки персоналу в аграрному секторі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Держава повинна відігравати роль своєрідного каталізатора міжнародної конкурентоспроможності та за допомогою зовнішньоекономічної політики може впливати на неї, але цей вплив може бути як позитивним, так і негативним. Саме тому, на думку автора статті, надзвичайно важливо чітко сформулювати пріоритети державної політики. В даній статті розглянуто проблематику одного з таких пріоритетів – ринку зерна, де Україна має суттєві шанси на успіх, виявлено та узагальнено проблеми, пов'язані з підвищенням міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки за рахунок розвитку ринку зерна та сформовано пропозицій щодо вирішення цих проблем. Роль держави у формуванні національних переваг України як країни-експортера зерна на світовому ринку сільськогосподарської продукції полягає у впливі на параметри виробничих факторів шляхом грошово-кредитної, податкової, митної політики. У статті сформульовано перелік завдань, необхідних для форсування розвитку вітчизняного ринку зерна та визначено прямий зв'язок між вирішенням цих завдань та забезпеченням втілення конкурентних переваг країни.

У процесі формування державної політики по відношенню до ринку зерна України повинен бути дотриманий певний баланс, що забезпечує єдність державних інтересів й інтересів конкретних виробників зерна. Причому державні інтереси покликані в максимальній мірі враховувати вимоги й підходи економічних груп й окремих підприємств.

Список використаної літератури

1. Михайлов Ю. Коллапс зернового ринку: винні всі / Ю. Михайлов // Пропозиція. – 2008. – № 9. – С. 8–10.
2. Притула Н. М. Сучасний ринок зерна в Україні / Н. М. Притула // Держава і регіони. – 2008. – № 1. – С. 137–140.
3. Ортіна Г. В. Особливості та тенденції зернового ринку України / Г. В. Ортіна // Держава і регіони. – 2007. – № 2. – С. 173–176.
4. Закон України «Про зерно та ринок зерна в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Поточна кон'юктура і прогноз ринків с.-г. продукції та продовольства в Україні на 2007/08 маркетинговий рік. – 2007/08. – Вип. 18. – 50 с.
7. Кузнецова І. Яка ж роль відведена Україні в світовому виробництві та експорті зерна / І. Кузнецова // Зерно і хліб. – 2008. – № 2. – С. 3–6.
8. Міністерство аграрної політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
9. Алещенко В. В. Конкурентный генотип экономической системы / В. В. Алещенко. – Омск: Омский научный вестник, 2008. – 242 с.
10. Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Друкер. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 336 с.
11. Доповідь продовольчої та сільськогосподарської організації ООН [Електронний ресурс]: вересень, 2010 р. – Режим доступу: <http://www.un.org>.
12. Дружко В. В Євросоюзі нашому зерну ввімкнули червоне світло / В. Дружко // Пропозиція. – 2008. – № 11. – С. 13–20.
13. Братерский М. В. Экономические инструменты внешней политики и политические риски / М. В. Братерский. – М.: Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 231 с.
14. Чужиков В. І. Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія: [монографія] / В. І. Чужиков. – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.

Прийнято до друку 06.04.12

ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ У РИНКОВИХ УМОВАХ

У статті розглядаються проблемні питання щодо неузгодженості на різних рівнях прийняття рішень про необхідність трансформації національних стандартів обліку та фінансової звітності. Досліджено виконання Програми реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів. Розглянуто досвід країн з розвинутою і перехідною ринковою економікою. Визначено етапи та принципи трансформації звітності.

The issues regarding inconsistencies at various levels of decision-making about the need for national accounting standards transformation and financial reporting are determined. The Program of accounting reforming using international standards are investigated. The experience of developed countries and transition economies is researched. Stages and principles of the restatement are being considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процес глобалізації світової економіки, посилення захисту прав інвесторів та забезпечення прозорості функціонування міжнародних ринків капіталу зумовив нові підходи щодо удосконалення методології розкриття економічної інформації про результати діяльності суб'єктів господарювання. Дана проблема набирає сили і в Україні, тому що у структурі економіки України все більший відсоток становлять компанії з міжнародними інвестиціями, а українські компанії активно виходять на ринки Європи, Азії та Америки, розміщуючи акції на провідних світових фондових біржах. Тому українським підприємствам потрібно вести облік відповідно до міжнародних стандартів.

Використання в обліку поняття «трансформація» (від латинського «transformatio» – «перетворювати») пов'язано з необхідністю адаптації національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних. Але цей процес дуже складний тому, що потребує не тільки матеріальних витрат а й значного часу задля створення методики трансформації існуючої системи обліку, перегляду засад регулювання бухгалтерського обліку та оновлення попередньої нормативно-методичної бази, підготовки фахівців, які володіють методологією трансформації української фінансової звітності в міжнародну. З урахуванням цього особливого практичного значення набуває вивчення принципів та форм трансформації діючої системи бухгалтерського обліку в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемі проведення ефективної трансформації обліку приділяється велика увага з боку як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Цією проблемою почали опікуватися професійні організації бухгалтерів Австралії, Великої Британії, Ірландії, Канади, Нідерландів, Німеччини, Мексики, Америки, Франції та Японії ще у 1973 р., коли уклали угоду про створення Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО) та пізніше Ради з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board – IASB). IASB була орієнтована на забезпечення практичного використання міжнародних стандартів та їх адаптацію з національними системами обліку. Але розроблені стандарти не забезпечували гармонізацію різних національних систем обліку та, головним чином, стосувалися лише фінансової звітності. Тому стандарти були перейменовано на Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) (International Financial Reporting Standards – IFRS).

На думку фахівців, які займалися цими питаннями, трансформація бухгалтерського обліку на протязі обмеженого періоду часу в міжнародні стандарти фінансової звітності

(МСФЗ) неможлива, тому треба використовувати трансформацію звітності. В цілому фінансова звітність отримана в результаті трансформації, на думку автора статті «Трансформація російської звітності у звітність за міжнародними стандартами» менш точна і загальний ризик помилок вищий, ніж при веденні паралельного обліку [1]. Я. В. Соколов вважає, що облік можна вести по вказівкам ПБО та єдиного плану рахунків. Потім, згідно з принципами, які закладено у МСБЗ, робляться необхідні перерахунки. Можливий зворотній варіант, коли звітність, складена за правилами МСБЗ, перераховується у показники, обумовлені вимогами ПБО та єдиного плану рахунків [2]. Значний вклад у розробку теоретичних засад внесли С. Голов, В. Пархоменко, С. Зубілевич, В. Костюченко, Г. Янборко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Міжнародні стандарти фінансової звітності (IFRS/IAS і US GAAP) виступають на даний момент ефективним інструментом підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність компанії, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань. Але вони й досі не узгоджені і носять дискусійний характер щодо визначення термінів та їх сутності у рекомендованих стандартах та відсутності або лише часткового використання у національних стандартах якісних характеристик, наведених у МСБО тощо. Актуальним залишається питання створення дієвої системи підвищення кваліфікації бухгалтерів підприємств і організацій з метою забезпечення менеджменту оперативною, якісною й розрахованою на довіру і розуміння власників, інвесторів та інших користувачів фінансово-економічною інформацією.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану реформування і розвитку бухгалтерського обліку в Україні та основних напрямів адаптації фінансової звітності до вимог міжнародних стандартів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід країн з розвинутою і перехідною ринковою економікою щодо переходу на застосування МСФЗ показав три підходи до шляхів переходу на МСФЗ: прийняття МСФЗ як національних стандартів; розробка національних стандартів на основі МСФЗ; конвергенція (наближення) національних стандартів до МСФЗ. Крім того, наголошувалося на окремому підході до створення стандарту зі спрощеними процедурами бухгалтерського обліку і звітності для малих підприємств. Програмою реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 1998 р. № 1706, було передбачено запровадження міжнародних стандартів шляхом їх адаптації до економіко-правового середовища і ринкових відносин в Україні. Банківська система України розпочала перехід на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку з 1 січня 1998 р. і започаткувала реформування бухгалтерського обліку в Україні. Запровадження МСФЗ у банківському секторі економіки було викликано: необхідністю входження банківського сектору України до світової економічної спільноти; зростанням уваги потенційних інвесторів до фінансового ринку України; потребою користувачів фінансової звітності банків в отриманні достовірної, повної інформації про їх фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки; необхідністю підвищення ефективності управління банком; становленням нагляду за банками і розробленням регулятивних вимог; створенням передумов для організації внутрішнього аудиту за міжнародними стандартами [3].

На виконання програми розроблено та ухвалено Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV, який набув чинності з 1 січня 2000 року. У розвиток цього Закону для конкретизації механізму його виконання Міністерством фінансів України затверджено План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкцію про його застосування (№ 291 від 30.11.99 р.), спрощений План рахунків для підприємств малого бізнесу, Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку.

Поступово Методологічною радою з бухгалтерського обліку при Міністерстві фінансів України були також схвалені, прийняті та затверджені для складання бухгалтерської звітності за операціями, що відбувалися з 2000 року такі Положення (стандарти) бухгалтерського обліку (П(С)БО): 1) «Загальні вимоги до фінансової звітності»; 2) «Баланс»; 3) «Звіт про фінансові результати»; 4) «Звіт про рух грошових коштів»; 5) «Звіт про власний капітал»; 6) «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»; 7) «Основні засоби»; 8) «Нематеріальні активи»; 9) «Запаси»; 10) «Дебіторська заборгованість»; 11) «Зобов'язання»; 12) «Фінансові інвестиції»; 14) «Оренда»; 15) «Дохід»; 16) «Витрати»; 19) «Об'єднання підприємств»; 20) «Консолідована фінансова звітність» та 25) «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва».

Інші, але не менш важливі, набрали чинність пізніше: з 2001 р. 17) «Податок на прибуток»; 21) «Вплив змін валютних курсів»; 23) «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін»; 24) «Прибуток на акцію». З 2002 р. – 13) «Фінансові інструменти»; 18) «Будівельні контракти» та 22) «Вплив інфляції». З 2003 р. – 27) «Необоротні активи». З 2004 р. – 26) «Виплати працівникам». З 2005 р. – 28) «Зменшення корисності активів» та 29) «Фінансова звітність за сегментами». З 2007 р. – 30) «Біологічні активи» та 31) «Фінансові витрати». З 2008 р. – 32) «Інвестиційна нерухомість». З 2009 р. – 33) «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» та з 2010 р. – 34) «Платіж на основі акцій».

Національні П(С)БО значною мірою за назвою та змістом співпадають з МСФЗ, наприклад, П(С)БО 4 з МСФЗ 7 «Звіт про рух грошових коштів»; 7 з 16 «Основні засоби»; 8 і 38 «Нематеріальні активи»; 9 і 2 «Запаси»; 13 і 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання»; 14 і 17 «Оренда»; 15 і 18 «Дохід»; 17 і 12 «Податок на прибуток»; 18 і 11 «Будівельні контракти»; 19 і 3 «Об'єднання підприємств»; 21 і 21 «Вплив змін валютних курсів»; 23 і 24 «Розкриття інформації щодо зв'язаних сторін»; 24 і 33 «Прибуток на акцію»; 26 і 19 «Виплати працівникам»; 27 і 5 «Необоротні активи»; 28 і 36 «Зменшення корисності активів»; 29 і 14 «Звітність за сегментами» та 32 і 40 «Інвестиційна нерухомість».

Окремі П(С)БО, такі, як: 1) «Загальні вимоги до фінансової звітності», 2) «Баланс», 5) «Звіт про власний капітал», 16) «Витрати» відповідають вимогам МСФЗ; 1 «Подання фінансових звітів»; П(С)БО 31 «Фінансові витрати» – МСФЗ 23 «Витрати на позики». За змістом питань, які регулюються П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» використані положення трьох МСФЗ: 27 «Консолідовані та окремі фінансові звіти», 28 «Інвестиції в асоційовані підприємства», 31 «Частка у спільних підприємствах».

Автор статті «Регулювання бухгалтерського обліку як інструмента забезпечення рівноваги інтересів користувачів фінансової звітності» за змістом питань, які регулюються П(С)БО, об'єднує їх в чотири групи [4, с.56]. До I групи відносять ПБО 1 – 6, 16, 23, 25, 29, які спрямовані на врегулювання питань складання фінансової звітності.

Дозволимо не погодитися з присутністю у першій групі ПБО 16 «Витрати», який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства, та доповнити цей перелік П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність», який визначає порядок складання консолідованої фінансової звітності та загальні вимоги до розкриття інформації щодо складання консолідованої фінансової звітності.

II група (ПБО 7 – 10, 11, 14, 27, 28, 30, 32) орієнтована на прийняття положень (стандартів) бухгалтерського обліку, якими необхідно керуватися підприємству при веденні бухгалтерського обліку його майна і зобов'язань – необоротних активів, їх амортизації та оренди, товарно-матеріальних запасів, зобов'язань по кредитах, позиках, боргів постачальникам, підрядникам, а також боргів дебіторів.

III група (ПБО 15, 16, 18, 26, 31) підпорядкована завданню врегулювати облікові процедури з формування доходів, витрат і фінансових результатів. На думку автора, у третю групу можна віднести П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин», який визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати на розвідку та визначення обсягів і якості запасів корисних копалин та її розкриття у фінансовій звітності, та набрав чинності з 01.01.2009 р.

IV група (ПБО 12, 13, 17, 19, 21, 22, 24) передбачає зафіксувати правила обліку інвестицій, спільної діяльності, податків, дивідендів, фінансових інструментів, впливу змін валютних курсів та інфляції. Можна доповнити цей перелік П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій», який набрав чинності з 01.01.2010 р. та визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції, платіж за якими здійснюється на основі акцій з використанням інструментів власного капіталу та/або коштів (інших активів), а також її розкриття у фінансовій звітності.

Мінфіном ініційовано продовження терміну виконання заходів щодо впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні. Серед переліку плану дій – проведення науково-практичних конференцій по обговорюванню використання МСФЗ в Україні. Так, в Одесі у травні 2011 року на базі кафедри бухгалтерського обліку та аудиту, а також кафедри економічного аналізу Одеського державного економічного університету спільно з Федерацією професійних бухгалтерів і аудиторів України було проведено II Міжнародну науково-практичну конференцію «Перспективи розвитку обліку, контролю та аналізу у контексті євроінтеграції». У роботі конференції прийняли участь представники Міжнародної Федерації бухгалтерів, Світового банку, члени професійних організацій Росії, Грузії, Молдови, представники вузів України з далекого та близького зарубіжжя, регуляторних органів України. На конференції обговорювалися поточний стан, еволюція, світовий досвід використання, труднощі й перспективи досягнення впровадження МСФЗ в банківських фінансових установах, на фондовому ринку, плани дій та моделі реалізації (обов'язкові та добровільні) з 2012 р. проблем щодо перспектив впровадження у небанківських фінансових установах.

Так, З. Лалазашвили, Голова Грузинської Федерації Професійних Бухгалтерів та Аудиторів (ГФПБА), поділився досвідом впровадження МСБО у Грузії, а саме, розповів про визнання Міжнародних стандартів фінансової звітності національними стандартами Грузії. За законом Грузії було створено комісію зі стандартів бухгалтерського обліку при парламенті Грузії, якій було доручено затверджувати переклад МСФЗ та тимчасові стандарти бухгалтерського обліку, які не охоплювалися МСФЗ, але відповідні до використання в Грузії. Головною перешкодою на шляху використання МСФЗ у Грузії, на думку доповідача, є не відповідність вимогам національного законодавства. Фінансову звітність за МСФЗ готують тільки ті компанії, у яких проводять аудит провідні компанії. Рівень відповідності інших компаній з МСФЗ дуже низький [5].

На переконання директора Департаменту бухгалтерського обліку Національного банку України, сьогодні методологія бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності банків практично повністю відповідає вимогам МСФЗ, окрім формування резервів за фінансовими активами, формування резервів під зобов'язання кредитного характеру (фінансові гарантії, поручительства тощо). До проблем впровадження норм МСФЗ відносить відсутність в Україні відповідної ринкової інфраструктури (неузгодженість та часті зміни окремих законодавчих норм, відсутність статистичних даних для використання їх у процесі оцінки, розбіжності між вимогами міжнародних органів, між вимогами щодо визнання активів, їх оцінок з метою бухгалтерського обліку та оподаткування; обмеженість доступу до інформації щодо вимог МСФЗ, тлумачень та останніх змін до них; повільне реформування системи освіти та підвищення рівня кваліфікації практикуючих бухгалтерів, представників інших професій, які працюють з економічною інформацією (юристів, аналітиків, ризик-менеджерів, розробників програмних продуктів тощо) [3].

Законом України «Про внесення змін до деяких законів України з питань бухгалтерського обліку» встановлено, що поряд з банками та публічними акціонерними товариствами, страховики, а також підприємства, які здійснюють господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, мають складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами (страхові компанії в Україні) [6].

Міжнародні стандарти фінансової звітності – це не тільки методи та підходи до обліку й звітності, але й у певній мірі ознака демократичності цивілізованого суспільства [7, с.10].

Максимальній стандартизації щодо використання стандартів МСФЗ на практиці у різних країнах сприяє впровадження XBRL (від англ. «Xtensible Business Reporting Language») – в перекладі означає поширений язык ділової звітності). XBRL – загальновизнаний і широко прийнятий на Заході відкритий стандарт для подання фінансової звітності по МСФЗ і ГААП США в електронному вигляді. Відкритість стандарту означає, що від компаній, які застосовують XBRL, не потрібні покупка програмних ліцензій та сплата платежів за використання. XBRL може використовуватися для підготовки будь-якої зовнішньої і внутрішньої звітності компанії, включаючи подану в фондові або податкові органи. Ця мова програмування може значно полегшити фінансовий аналіз будь-якого виду, наприклад, оцінку адекватності капіталу або кредитних ризиків компанії. Він є зручним засобом для зберігання, обробки і вибіркового вилучення будь-якої статистичної та фінансової інформації [8].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведені дослідження свідчать, що перехід на Міжнародні стандарти обліку та фінансової звітності відкриває для підприємств України нові можливості для узгодженості та ефективного функціонування інформаційної системи і подальшої гармонізації вимог до звітності. Застосування єдиних стандартів фінансової звітності дозволяє міжнародним фінансовим ринкам оцінювати і порівнювати результати діяльності різних компаній, забезпечувати відкритість, прозорість та порівнянність фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Незважаючи на різноманітність термінологій, пов'язаних з проблемою переходу до міжнародних стандартів обліку та звітності (гармонізація, трансформація, конверсія, адаптація тощо), на практиці йде апробування різних варіантів: переведу національних стандартів до МСБО, що надає можливість вийти на МСФЗ чи одночасно вести облік за національними та міжнародними стандартами (паралельне ведення обліку), чи як у Грузії – організувати облік та звітність тільки за міжнародними стандартами, які були визнані в якості національних стандартів.

Список використаної літератури

1. Пыльцов В. Принципы и формы трансформации. [Електронний ресурс] / В. Пыльцов. – Режим доступу: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=000019>.
2. Соколов Я. В. Теоретические основы трансформации отчетности [Електронний ресурс] / Я. В. Соколов. – Режим доступу: <http://www.buh.ru/document> – 1106.
3. Лукасевич Б. В. Впровадження МСФЗ для фінансових послуг: сучасний стан, проблеми та перспективи: мат. II міжнар. наук.-практ. конф. / Б. В. Лукасевич. – (Одеса 19–20 травня 2011 року). – О.:ОДЕУ, 2011.
4. Пархоменко В. Регулювання бухгалтерського обліку як інструмента забезпечення рівноваги інтересів користувачів фінансової звітності / В. Пархоменко // Вісник податкової служби України. – 2007. – № 44. – С. 49.
5. Лалазашвили З. Внедрение МСФО в постсоветские страны: грузинский опыт: мат. II междунар. науч.-практич. конф. / З. Лалазашвили (Одесса, 19–20 мая 2011 года). – О.:ОДЕУ, 2011. – 125 с.
6. Закон України «Про внесення змін до деяких законів України з питань бухгалтерського обліку» № 8194 від 03.03.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1148.4750.0>.
7. 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.
8. Полозов А. Б. XBRL – электронный язык МСФО-отчетности. [Електронний ресурс]. – // Журнал «Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты». – Режим доступу: <http://www.finotchet.ru/>

Прийнято до друку 10.11.2011

ОБСЛУГОВУЮЧИЙ КООПЕРАТИВ ЯК СКЛАДОВА ІНФРАСТРУКТУРИ АГРАРНОГО РИНКУ

У статті проаналізовано стан та обґрунтовано доцільність створення обслуговуючих кооперативів сільсько-господарських товаровиробників. Автором визнана роль кооперації у формуванні та подальшому розвитку інфраструктури аграрного ринку України. Надано рекомендації щодо перспектив створення обслуговуючих кооперативів.

The state and grounded expedience of the creation attendant cooperative stores of agricultural commodity producers is analysed in the article. The role of co-operation in forming and subsequent development of infrastructure of agrarian market of Ukraine is found out. The recommendations concerning the perspectives of creation the cooperative stores are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив повинен надавати товаровиробникам можливість не тільки безпосередньо виготовляти продукцію, а й брати участь у великомасштабному аграрному бізнесі, контролювати канали збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання, розподіляти ризик серед членів, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції та застосування сучасних маркетингових методів, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі.

Для успішної реалізації своїх функцій сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи мають стати складовими частинами інфраструктури аграрного ринку, розбудова якого в Україні здійснюється досить повільними темпами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сучасна аграрна наука приділяє багато уваги як теоретичним проблемам, так і практичним аспектам розвитку інфраструктури аграрного ринку. Проблема розвитку інфраструктури присвячені праці відомих вчених, таких як: Б. Губський, Д. Карич, Ю. Коваленко, П. Саблук, О. Могильний, Л. Молдаван, О. Шпичак, С. Майстро, Ю. Ушкаренко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відповідно до проведених ними досліджень, аграрна інфраструктура являє собою комплекс галузей та сфер економіки, які обслуговують сільське господарство. Водночас ще недостатньо розкриті питання щодо ролі та участі сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в процесі формування й ефективного функціонування інфраструктури аграрного ринку та їх взаємозв'язок з іншими складовими елементами структури.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити сучасний стан розвитку інфраструктури сільськогосподарського ринку України, визначити місце обслуговуючих кооперативів у процесі їх ефективного функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «інфраструктура» науковці на сьогоднішній день пояснюють по-різному. Так, на думку Б. Гунського, ринкова інфраструктура – це система інституцій (структур), що забезпечують безпосереднє здійснення обмінних процесів як фізичне місце контактування, взаємодії ринкових контрагентів, операторів ринку, тобто покупців та продавців, де основними формами фізичної ринкової інфраструктури виступають біржі, оптові ринки, аукціони, ярмарки, торгові доми, міські ринки, магазини дрібнооптової та роздрібною торгівлі [1, с.25].

Відомий вчений П. Саблук вважає, що ринкова інфраструктура агропромислового комплексу – це система підприємств, організацій, закладів виробничої та невиробничої сфер, які покликані обслуговувати товаровиробників, створювати умови для своєчасного і

безперервного нарощування обсягів пропозиції продукції на ринку. Вона представлена підприємствами й організаціями, які виконують такі функції: оптова торгівля, транспортування, зберігання, комунікаційного зв'язку, стандартизації, сертифікації, цінового моніторингу, інформаційної служби [2, с.18].

З прийняттям Указу Президента України «Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку» від 6 червня 2000 р. № 767 розпочався процес розбудови ринкової інфраструктури. Станом на 1 січня 2011 р. кількість акредитованих товарних бірж становила 35 одиниць, дрібно-оптових ринків живої худоби та птиці – 524 одиниці, плодоовочевих ринків – 702 одиниці, продовольчих ринків – 945 [3].

За останні п'ять років помітно зросла кількість дрібно-оптових ринків живої худоби та птиці (на 135 одиниць), збільшилося число плодоовочевих ринків (на 28) і продовольчих ринків (на 53), кількість акредитованих товарних бірж починаючи з 2008 року залишилася без змін [3]. Динаміка зростання суб'єктів інфраструктури аграрного ринку представлена на рис. 1.

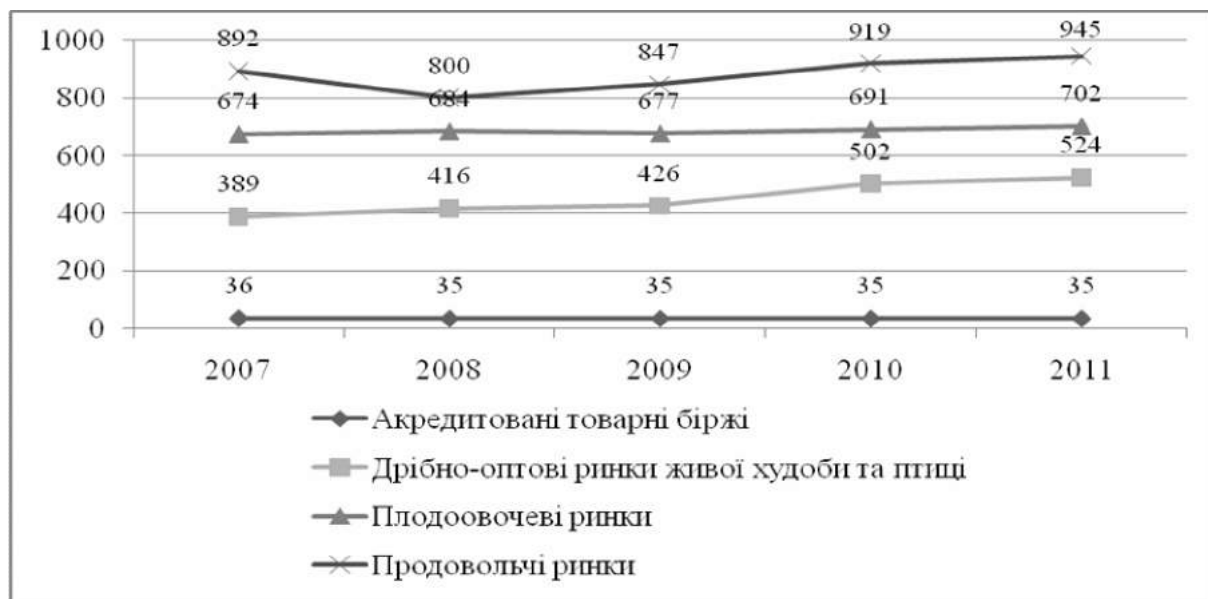


Рис.1. Динаміка зростання суб'єктів інфраструктури аграрного ринку України

Окрім зазначеного вище, інфраструктуру аграрного ринку доповнюють підприємства різних організаційно-правових форм, зокрема, господарські товариства різних видів, приватні підприємства та сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи.

У 2010 р. на території України виробництвом сільськогосподарської продукції займалося 56 тис. аграрних підприємств різних організаційно-правових форм господарювання (включаючи фермерські господарства), які використовували 21,6 млн. га сільськогосподарських угідь (табл. 1).

Таблиця 1

Чинні в Україні сільськогосподарські підприємства за організаційно-правовими формами господарювання [3]

Підприємства	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відхилення, +/- 2010/2009 рр.
Господарські товариства	7879	7819	7616	– 203
Приватні підприємства	4326	4333	4256	– 77
Виробничі кооперативи	1101	1001	952	– 49
Фермерські господарства	43894	42101	41384	– 717
Державні підприємства	354	345	336	– 9
Підприємства інших форм господарювання	1505	1553	1456	– 97
Усього підприємств	59059	57152	56000	– 1152

Чинні в Україні сільськогосподарські підприємства доволі рідко використовують послуги товарних бірж для реалізації продукції на внутрішньому ринку, які в широкодоступному режимі і прозоро формують реальні ціни з врахуванням попиту і пропозиції на відповідні товари. Згідно із Законом України «Про товарну біржу», Господарського кодексу України товарні біржі створюються і надають послуги суб'єктам господарювання з укладення біржових договорів щодо сільськогосподарської продукції, товарних деривативів, базовим активом яких є іпотечні сертифікати та іпотечні закладні, а також з проведення розрахунково-клірингової діяльності за ними. Це неприбуткова організація [4]. Засновником аграрної біржі є Кабінет Міністрів України в особі Аграрного фонду, який здійснює засновницький внесок до статутного фонду (капіталу).

Інфраструктура ринків сільськогосподарської продукції та їх елементи потребують зваженої роботи для подальшого її розвитку й удосконалення. Без цього не можна розраховувати на нормальне функціонування ринку, тобто на чіткість та стабільність процесу купівлі-продажу товарів в обсягах та асортименті, які б задовольняли потреби споживачів.

Саме тому з метою подолання даного протиріччя (при наявності значної кількості структурних елементів ринку, вони неповністю завантажені) вкрай важливо створювати та розвивати сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи. Кооперація дає можливість аграрним підприємствам здійснювати нагляд за просуванням своєї продукції від її виробництва до реалізації, контролювати ситуацію на ринку, уникати впливу посередницьких комерційних структур, які диктують свої умови щодо цінової політики на ринку матеріально-технічних засобів, забезпечувати стабільну прибутковість своїм клієнтам-власникам, розподіляти пайові виплати між членами кооперативу пропорційно обсягу виконаної роботи та поділяти ризики на всіх учасників [5, с.42].

Закон України «Про сільськогосподарську кооперацію» визначив сільськогосподарський обслуговуючий кооператив як «кооператив, створений для надання послуг переважно членам кооперативу та іншим особам з метою провадження їх сільськогосподарської діяльності» [6, с.74]. Приведене нормативне визначення наголошує на тому, що головною метою такого кооперативу є обслуговування потреб переважно його членів; на спеціальному – сільськогосподарському профілі кооперативної діяльності. Водночас таке визначення поняття «обслуговуючий кооператив» не містить низки істотних ознак, які характеризують обслуговуючий кооператив як особливий тип сільськогосподарського кооперативу і впливають із загального визначення цього поняття.

Як зазначає Т. Е. Абова, основною метою функціонування будь-якого кооперативу, незалежно від типу чи виду, а тим більше обслуговуючого, є задоволення матеріальних та інших потреб своїх членів. Такою є природа кооперативу, який являє собою не лише економічне утворення, але і соціальне явище. Без соціальних орієнтирів, які мають істотний характер, організацію не можливо віднести до кооперативної [7, с.70].

Для того, щоб краще зрозуміти значення сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу для створення ефективної інфраструктури ринку, розглянемо приклад реалізації продукції за допомогою кооперативу та через товариство (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльна характеристика реалізації продукції через сільськогосподарський обслуговуючий кооператив та товариство

Ознака	Реалізація через кооператив	Реалізація через товариство
1	2	3
Мета організації	Обслуговування членів кооперативу, отримання прибутку членів кооперативу	Максимізація прибутку інвесторів товариства
Хто є членом	Тільки сільськогосподарські товаровиробники	Будь-яка особа, яка може запропонувати внести капітал

Продовження табл. 2

1	2	3
Відносини з не членами	Надання послуг обмежено: 20% загального обороту кооперованої діяльності	Надання послуг здійснюється на комерційній основі і без обмежень
Розподіл доходів або прибутку	Спрямовується його членам на кооперативні виплати пропорційно до участі в господарській діяльності	Частина спрямовується на виплату прибутку (дивідендів) інвесторам пропорційно до кількості акцій
Оподаткування доходу (прибутку)	Стягується один раз у кооперативу або у членів, результати від обслуговування не членів – на загальних підставах	Стягнення на загальних підставах у підприємства і з акціонерів

Отже, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив (СОК) діє на певних принципах виключно в інтересах аграрних виробників та є беззаперечною альтернативою для реалізації продукції аграрного сектору економіки країни.

На сьогоднішній день місце та роль сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у структурі аграрного ринку України можна вважати досить критичним. Про це свідчить негативна тенденція розвитку їх кількості за останні роки (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні за 2004-2010 роки [8]

Типи СОК Роки	Міжрайонні		Районні		Місцевого значення		Всього	
	Кількість, одиниць	Питома вага, %	Кількість, одиниць	Питома вага, %	Кількість, одиниць	Питома вага, %	Кількість, одиниць	Питома вага, %
2004	27	2,56	332	31,47	696	65,97	1055	100
2005	18	1,60	390	34,61	719	63,80	1127	100
2006	17	1,63	363	34,77	664	63,60	1044	100
2007	17	1,75	255	26,29	698	71,96	970	100
2008	15	1,53	273	27,89	692	70,68	979	100
2009	14	2,82	156	31,45	326	65,73	496	100
2010	14	2,85	153	31,10	325	66,06	492	100

Наведені дані свідчать про те, що за територіальною ознакою найбільшу питому вагу серед обслуговуючих кооперативів за аналітичний період займають сільські (місцевого значення), тобто ті, які розташовано на сільській території (більше 60%) [8].

Під поняттям «сільські території» слід розуміти найважливішу частину народногосподарського комплексу країни, що включає обжиту місцевість поза територією міст з її умовами та ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними фондами на цих територіях [9, с.26].

Саме у межах села або декількох сіл створювались перші кооперативи шляхом об'єднання юридичних та фізичних осіб. Навіть за часів Радянського Союзу колишні колгоспи та радгоспи також базувались на селищній території. Сучасне становище щодо кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів у незалежній Україні свідчить про першу сходинку зародження кооперативів.

На рис. 2 показана динаміка кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів в Україні. За аналітичний період загальний показник за всіма видами СОК скоротився на 563 одиниці.

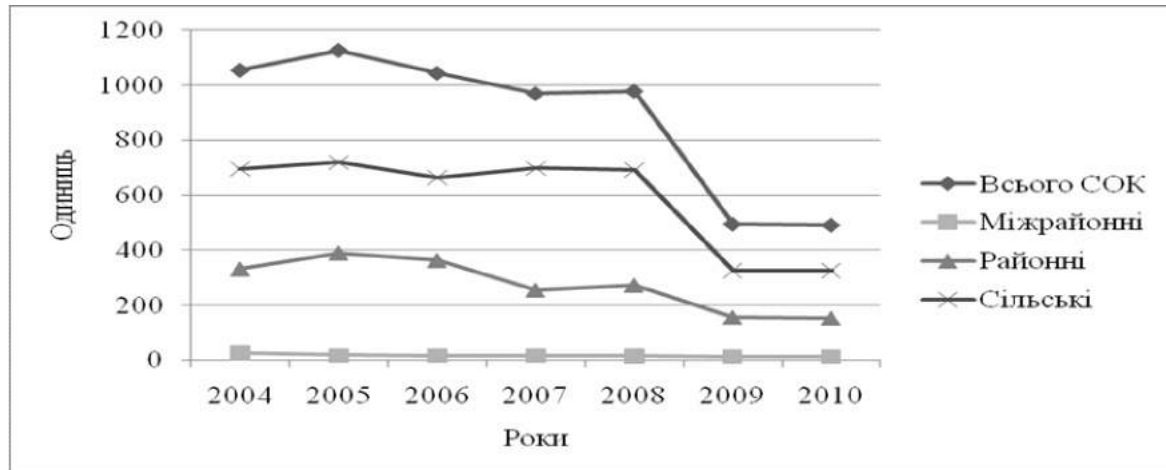


Рис. 2. Динаміка кількості сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів (СОК)

Якщо розглядати кількість сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів за регіонами України, то найбільша їх частка припадає на Житомирську (18,8%), Вінницьку (14,3%), Хмельницьку (10,3%) та Львівську (7,7%) області, найменша – на Луганську (0,2%), Дніпропетровську (0,4%), Тернопільську (0,6%) та Харківську (0,6%) області [3].

Висновки і перспективи подальших розробок. Вище викладене дозволяє констатувати, що на сьогоднішній день діяльність різних організаційно-правових форм господарювання в умовах недорозвинутої інфраструктури аграрного ринку ще не досягає того рівня ефективності, який для них потенційно можливий. Беззаперечним є той факт, що обслуговуючі кооперативи мають можливість налагодити благодатні відносини між виробником, посередником, споживачем та державою. Їх створення забезпечить функціонування ринкової інфраструктури в інтересах сільськогосподарських товаровиробників, знижуючи при цьому вплив монополізованих переробних підприємств і торгово-посередницького бізнесу. Зазначена проблема потребує проведення подальшого дослідження та визначення напрямків її вирішення.

Список використаної літератури

1. Губський Б. В. Аграрний ринок / Б. В. Губський. – К.: Нора-прінт, 1998. – 184 с.
2. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції: [практ. посіб.] / за ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – 556 с.
3. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Про товарну біржу: Закон України від 10.12.1991 р. № 1956-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Приліпко С. М. Створення кооперативу у виробництві продукції свинарства / С. М. Приліпко // Економіка АПК. – 2006. – № 4. – С. 42.
6. Про внесення змін до Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію»: Закон України від 02.11.2000 р. // Урядовий кур'єр. – 2000. – 115 с.
7. Абова Т. Е. Кооперативы как субъекты гражданского права / Т. Е. Абова // Субъекты гражданского права. – М., 2000. – С. 63–74.
8. Офіційний сайт Мінагрополітики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua>.
9. Онищенко О. М. Концептуальні проблеми майбутнього українського села і селянства / О. М. Онищенко, В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 24–29.

Прийнято до друку 05.04.2012

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ РОСЛИННОЇ ОЛІЇ В УКРАЇНІ І СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЙОГО РОЗВИТКУ

Стаття присвячена виявленню сучасних тенденцій розвитку інфраструктури ринку рослинної олії і визначенню основних напрямів його розвитку. Обґрунтовано шляхи вдосконалення, оптимізації роботи всього технологічного циклу виробництва, переробки рослинної олії в Україні та розширення можливостей її реалізації на внутрішньому та зовнішніх ринках.

The article is sanctified to the exposure of modern progress of market infrastructure of seed-oil trends and determinations of basic directions of its development. Factors of improvement, optimisation of work of all technological cycle of production, processing seed-oil in Ukraine and expansion abilities of its selling on inner and external markets are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок рослинної олії в Україні в наш час є найбільш сприятливим. Олійно-жирові підприємства повністю забезпечують потреби населення країни в рослинній олії і приблизно дві третини обсягу виробництва іде на експорт. У структурі рослинних олій України: соєвої, кукурудзяної, рапсової, льняної, конопляної, горіхової, гірчиної, шавлієвої, кавунової і сотень інших, соняшникова займає біля 90% обсягу виробництва всіх рослинних олій. У структурі харчування народів інших країн: США, Канади, Європи, перші позиції займають соєва та рапсова олія. В Україні пріоритет віддано соняшниковій олії.

Рослинна олія і продукти на її основі стають базовими в структурі здорового харчування населення всього світу. За останні роки спостерігається тенденція зменшення жирів тваринного походження, зниження калорійності в раціоні харчування людей і збільшення жирів рослинного походження. Цьому сприяє також випереджувальне зростання споживчих цін на жири тваринного походження порівняно із зростанням грошових доходів населення. Ці обставини свідчать про актуальність звернення до теми, зазначеної у назві статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Олійно-жирову галузь України складають 28 великих промислових підприємств, які спеціалізуються на виробництві рослинної олії. На їх частку припадає приблизно 90% загального обсягу випуску рослинної олії. Крім великих підприємств, в країні існує біля 4 тисяч малих підприємств (олійниць), які виробляють приблизно 10% загального випуску рослинної, в основному, соняшникової олії [1, с.31]. Не дивлячись на різке збільшення кількості виробників за останні 20 років обсяг виробництва олії не зріс пропорційно їх кількості. Потужності великих та малих підприємств дозволяють переробляти щорічно понад 9 мільйонів тон насіння олійних культур.

Основними недоліками у використанні потужностей олійно-жирових підприємств є: нестача оборотних коштів для закупівлі сировини, недостатня забезпеченість складськими приміщеннями для зберігання насіння олійних культур і готової продукції, недостатня забезпеченість паром і гарячою водою, холодом для технологічних цілей, недостатня забезпеченість обладнанням для диференціації продукції [2, с.120].

Провідними виробниками соняшникової олії в Україні є: «Bunge» – 15,0%, «Каргилл», який забезпечує виробництво біля 14,0% загального обсягу галузі; «Кернел груп» – 11,0%; Дніпропетровський олійно-екстракційний завод – біля 10,0%. Пологівський олійно-екстракційний завод (Запорізька область) – біля 8,0%; Кіровоград олія – 8%; Запорізький олійно-жировий комбінат – 7,0%; Одеський олійно-жировий комбінат – 5,3%; Вінницький

олійно-жировий комбінат – 6,0%. Динаміку виробництва олійно-жирових культур (соняшника, сої, рапсу) і обсяг виробництва рослинної олії за останні 20 років в Україні наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка виробництва олійно-жирових культур і рослинної олії в Україні

Культура	Р о к и									
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Посівна (зібрана) площа олійно-жирових культур, тис. га										
Соняшник	1626,0	2008,0	2842,0	3689,1	3911,0	3411,0	4279,0	4193,0	4526,0	3300,0
Соя	87,8	23,0	61,0	422,0	715,0	583,0	538,0	623,0	872,0	1100,0
Рапс	89,6	49,1	157,0	195,0	387,0	800,0	1380,0	1014,0	863,0	1000,0
Всього	1803,4	2080,1	3060,0	4306,1	5013,0	4794,0	6197,0	5830,0	6261,0	5400,0
Врожайність, ц/га										
Соняшник	15,8	14,2	12,2	13,0	13,6	12,2	15,3	15,2	15,0	17,5
Соя	11,3	9,7	10,6	14,6	12,4	12,4	14,8	16,8	16,2	17,5
Рапс	7,4	10,2	8,4	14,6	15,7	13,1	20,8	18,5	17,0	17,8
Валовий збір олійно-жирових культур, тис. тонн										
Соняшник	2571,0	2860,0	3457,0	4706,0	5324,0	4174,0	6520,0	6364,0	6769,0	5760,0
Соя	99,3	22,0	64,0	612,6	850,0	723,0	813,0	1044,0	1680,0	1900,0
Рапс	130,2	48,0	131,9	284,8	606,0	1047,0	2872,8	1873,3	1470,0	1800,0
Всього	2800,5	2930,0	3652,9	5603,4	6780,0	5944,0	10205,8	9281,3	9919,0	9460,0
Обсяг виробництва рослинної олії, тис. тонн										
Соняшник	1070,0	696,0	973,0	1382,0	2078,0	2230,0	1863,0	2796,0	3030,0	2304,0
Сосевого	7,5	1,63	4,8	46,0	6,6	9,5	18,4	19,1	20,2	21,6
Рапсового	5,2	2,0	19,0	38,0	16,7	20,1	32,7	30,2	32,4	33,7
Всього	1082,7	699,63	996,8	1466,0	2101,3	2259,6	1914,1	2845,3	3082,6	2359,3

Дані табл. 1 свідчать, що за останні два роки скорочуються площі посівів соняшника і збільшуються площі під соєю і рапсом. Збільшення площ під рапсом і соєю зумовлено високою рентабельністю їх продажу на світових ринках і переробкою цих культур у біопаливо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стан матеріально-технічної бази олійно-жирової галузі має певні недоліки:

- в галузі експлуатується значна кількість морально застарілого, малопродуктивного, фізично зношеного обладнання. Низькі темпи оновлення активної частини основних виробничих фондів в останні роки призвели до того, що частка зношеного обладнання, що знаходиться в експлуатації більш 20 років, становить по галузі більш 70–80%;
- знос і вибуття основних виробничих фондів випереджає їх введення у дію, більш третини обладнання відпрацювало більш ніж два амортизаційні періоди; продуктивність праці на такому обладнанні у 2–3 рази нижча ніж на аналогічному сучасному обладнанні розвинених країн;
- застаріле і недостатнє технічне устаткування призводить до того, що виробництво, наприклад, соняшникової олії з 1 тонни сировини в Україні на 20–30% менш ніж у розвинених країнах;
- на малих підприємствах, з їх спрощеною пресою технологією добування олії з насіння олійних культур без їх очищення, втрати є ще більшими.

До 15–20% олії залишається у відходах виробництва, що слід віднести до нерационального використання сировини. Так, при переробці 100 тис. тонн насіння соняшника на малих підприємствах недобір олії за рахунок недосконалості технології, тобто прямі втрати, складають приблизно 6 тис. тонн олії. Крім того, якість такої олії залишає

бажати кращого, вона не може задовольнити вимогливого споживача і годиться переважно лише для технічних цілей, виготовлення лаків, фарб.

Характерною тенденцією сьогодення є те, що інвестиційні кошти підприємства в основному почали витрачати на встановлення нового обладнання. Цю тенденцію слід визнати позитивною, тому що в галузі є значні вільні виробничі площі. При оновленні виробництва, заміні застарілого обладнання витрати на будівельну частину виявляються мінімальними. Технічне переобладнання багатьох вітчизняних підприємств олійно-жирової промисловості здійснюється з використанням імпортного обладнання, тому доцільним є продовжувати роботу щодо зниження митних тарифів на імпортне обладнання (комплектуючі і запасні частини до нього), аналоги якого не виробляються в Україні.

За оцінками спеціалістів, за останні 10 років у олійно-жирові підприємства було вкладено інвестицій більше 250 млн. доларів США. Так, Полтавський олійно-екстракційний завод «Кернел Груп» заохотив біля 10 млн. доларів США інвестицій і збільшив обсяг переробки соняшника з 195 тис. тон до 430 тис. тонн на рік. Акціонерне товариство «Креатив» (м. Кіровоград) побудувало нове підприємство з випуску дезодорованої олії у пляшках і модифікованих жирів потужністю 3 тис. тонн продукції на місяць. Вартість будівництва підприємства оцінюється у 8 млн. євро (EUR) [3, с.31]. Міжнародна компанія Bunge Limited побудувала в м. Іллічівськ Одеської області новий завод з переробки олії експортної орієнтації потужністю 600 тис. тонн насіння на рік [4, с.74].

Переозброєння підприємств і створення нових потужностей відбувається в основному за рахунок обладнання європейських країн. У технологічних процесах майже не застосовується індійське обладнання, що не поступається європейському за якістю і продуктивністю, але дешевше приблизно на 30 %.

У результаті роздільної приватизації сільськогосподарських олійно-жирових підприємств посилилася тенденція до розриву взаємовідносин: сільськогосподарський виробник–переробне підприємство–сфера реалізації. Переробне підприємство, користуючись відсутністю досвіду у селян, почали диктувати їм занижені ціни на сировину і, з іншого боку, встановлювати завищені ціни на продукти харчування, які вони виробляють. Низькі ціни і несвоєчасні розрахунки переробників за сировину, що поставляється, стали спонукати сільськогосподарські підприємства самостійно переробляти власну сировину і продавати продукцію споживачам, будувати для цього невеликі за потужністю переробні підприємства.

В умовах, що склалися, великі олійно-жирові підприємства стали втрачати сировинну базу, а на малих переробних підприємствах сільськогосподарських виробників не забезпечується достатня глибина переробки сировини, значно вищі втрати і нижче якості продукції, ніж на технічно оснащених промислових підприємствах.

Недостатність державної підтримки і оборотних коштів змушує перероблюючи підприємства приймати на переробку сировину від посередників на давальницьких умовах. При цьому інтереси сільськогосподарських виробників і переробних підприємств утисковуються посередниками.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження положень щодо вирішення комплексу проблем з підвищення ефективності, стабілізації економіки виробників сировини і переробних підприємств на основі інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реальною формою інтеграції на основі угод є сьогодні асоціації, холдинги і агропромислово-фінансові групи, що об'єднують виробників насіння олійних культур, їх елеваторів та переробників, виробників обладнання, тари, великих промислових підприємств-споживачів рослинної олії, підприємств молочної, кондитерської, хлібопекарської, парфумерно-косметичної, лакофарбової та інших галузей промисловості, птахофабрик, торгівлі, банків. Інтегровані структури, зазвичай, є багатопрофільними, вони виробляють не тільки рослинну олію, але і інші види товарів: маргарин, майонез, соус і інші продукти харчування і реалізують їх безпосередньо споживачам [5, с.187]. В інтегрованій структурі підприємство – виробник, що виконує будь-який переділ у технологічному ланцюзі, може залишатися у рамках тої функції, для якої воно

створювалося. Перед ним не стоїть завдання вести комерційну діяльність або діяльність, пов'язану з розвитком, створенням нових видів продукції, нових технологій і освоєння нових ринків. Цим займаються головні підприємства асоціацій, холдингів, промислово-фінансових груп, а підприємства-виробники продовжують здійснювати свою традиційну діяльність.

Основна ідея інтеграції полягає в тому, що не треба намагатися побудувати одну структуру, яка б виконувала всі функції, необхідні для успішного існування справи. Треба вибудувати таку сукупність підприємств, у якій кожне спеціалізувалось би на певній функції, потрібній в цій сфері діяльності. У такій системі реалізується принцип спеціалізації підприємств не тільки з погляду переробки, а й по функціях управління.

Є підприємства, які здійснюють переробку, транспортування сировини і продукції, обслуговування і ремонт технічних засобів, автоматизованих ліній, обладнання. Їх основне завдання організовувати виробничу діяльність таким чином, щоб вона була ефективною. Є підприємства, які займаються комерційною діяльністю: закупівлею сировини і матеріалів, розміщенням замовлень на їх переробку, рухом матеріальних потоків від переділу до переділу і, врешті, продажем готових виробів. І, наприклад, у холдинговій структурі існує підприємство, яке управляє всією діяльністю в цілому, завданням, крім іншого, є розвиток і диференціація діяльності всіх підприємств холдингу. Такий поділ функцій дозволяє досягти їх ефективної реалізації, оскільки відбувається концентрація потрібної компетенції саме в тому місці, де вона потрібна.

Якщо проаналізувати, як зараз розвиваються великі олійно-жирові підприємства у світі і, зокрема, в Україні, то можна помітити, що вони починають, з одного боку, купувати ферми і поля для того, щоб вирощувати сировину, а з іншого, вони розгортають власну торгову роздрібну мережу. Якщо говорити в цілому про агропромисловий комплекс (АПК), то на сьогодні тут склалася така ситуація: виробники охоче і зі знанням справи виконують тільки ту частину функцій, яка пов'язана з вирощенням сировини і її переробкою. Взаємодію з ринком, державою, кредитором вони вважають занадто обтяжливим заняттям. Виробники наполягають на зміні системи кредитування, щоб їм було легше взаємодіяти з інвесторами. Цей пропуск можуть заповнити підприємства, що входять до складу холдингу, які призначені для рішення завдань взаємодії з зовнішнім середовищем.

Інша проблема, яку можна вирішити за рахунок утворення інтеграційних структур, – це подолання вузької спеціалізації підприємств, що працюють у олійно-жировій промисловості. У наш час вузькоспеціалізованим підприємствам, які реалізують недостатньо глибоку переробку, нелегко досягти необхідного фінансового ефекту. Це зумовлено тим, що при взаємодії з іншими технологічними переділами виникають достатньо великі витрати на незавершених циклах переробки і отримання кінцевого товарного продукту. Економіка влаштована таким чином, що вартість продукції на виході технологічного переділу залежать від того, належить матеріал цьому переділу чи не належить, оскільки частка прибутку нараховується на всю собівартість продукції. В інтеграційній структурі, коли продукція переходить з одного технологічного переділу на другий, вона належить комерційній структурі і не змінює свого власника. Прибуток виникає тільки на кінцевому етапі, тому припиняють платити подвійні податки. А у зв'язку з цим у інтеграційної структури з'являється можливість мати в обороті значно більше грошових коштів на розвиток, збільшення обсягів виробництва тощо.

Саме тому комерційні структури об'єднуються з метою побудови максимально довгого ланцюга технологічного переділу для того, щоб здійснити глибоку переробку, тим самим отримувати високоефективний з погляду норми прибутку кінцевий продукт [6, с.54]. Такі формування здатні оперативно реагувати на зміни ситуації на ринку, домагатися зниження виробничих витрат, акумулювати і заохочувати додаткові кошти для розвитку виробництва. Інтеграція дозволяє підвищити оперативність і маневреність використання трудових, технічних, фінансових та інших ресурсів; спростити процес узгодження інтересів і шляхи взаємодії між виробництвом, переробкою і реалізацією; скоротити залежність від посередників тощо.

Фінансово-промислові структури створюють чудові умови для інвестування. У середині самої структури накопичуються власні інвестиційні ресурси, формуються з грошових резервів, що виникають в результаті раціоналізації податкових відрахувань. Крім того, такі структури стають привабливим об'єктом для стороннього інвестора (завдяки, наприклад, своїй прозорості та стабільності).

Висновки і перспективи подальших розробок. Підготовка олійно-жирових підприємств до безкомпромісної конкурентної боротьби на вітчизняному і світових ринку в Україні повинна відбуватися по всій країні, для чого необхідно терміново вжити заходи, які будуть сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції і підприємств галузі. У зв'язку з цим необхідно:

- дозволити у законодавчому порядку віднесення витрат підприємств на науково-дослідницькі і досвідно-конструкторські роботи на собівартість готової продукції;
- розробити і забезпечити фінансуванням реалізацію галузевої «Програми розвитку олійно-жирової промисловості у 2012-2020 рр.», яка передбачала б виведення нових сортів насіння соняшника й інших олійних культур, оптимізацію розмірів посівних площ, державну підтримку розвитку вітчизняного машинобудування для галузі, придбання обладнання на умовах лізингу, часткову компенсацію облікової ставки Національного банку України по кредитах для придбання обладнання вітчизняних машинобудівельних підприємств;
- звільнити від митних платежів рослинної олії і зборів імпорту технологічне обладнання і запасні частини до нього, що не виробляються в Україні;
- створити ефективний ринок цінних паперів олійно-жирових комбінатів і олійно-екстракційних підприємств з метою заохочення вітчизняних та іноземних інвестицій;
- щорічно встановлювати квоти на імпорт до України пальмового, кокосового, оливкового, арахісного, бавовняного та інших видів рослинних олій і продавати їх на аукціонах;
- внести до нормативно-правової бази оптової і роздрібної торгівлі зміни, що передбачають обмеження приросту роздрібних цін не більш, ніж на 25 % для всіх посередників у торгівлі порівняно з відпускними цінами підприємств-виробників рослинної олії;
- використовувати не тільки лабораторні, а й виробничі потужності для випуску нових видів ароматизованих рослинних олій і лікувально-профілактичних продуктів, замінників молочних жирів, що не містять холестерину і збагачених жиророзчинними вітамінами.

Список використаної літератури

1. Ляшок П. Закрома трещат от подсолнечника / П. Ляшок // Агроперспектива. – 2004. – №2. – С. 30–31.
2. Шмидт Т. Не подскользнитесь. Обзор рынка подсолнечного масла / Т. Шмидт // Бизнес. – 2004. – № 25 (596). – С. 118–122.
3. Благодир Л. М. Сучасний стан та тенденції розвитку олійнодобувної промисловості України / Л. М. Благодир // Агроінком. – 2007. – № 9–10. – С. 29–32.
4. Гончаров В. Д. Масложировой подкомплекс проблемы развития / В. Д. Гончаров // Вестник сельскохозяйственной науки. – 2010. – № 8. – С. 71–75.
5. Дворянkin Н. И. Экономика производства масличных культур / Н. И. Дворянkin. – М.: Колос, 1978. – 247 с.
6. Капшук С. Стан та перспектива українського олієпрому / С. Кашук // Пропозиція. – 2011. – № 6 (192). – С. 52–55.

СУТНІСТЬ ВТОРИННОГО РИНКУ НЕРУХОМОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ ОЦІНКИ ОБ'ЄКТІВ НА НЬОМУ

У статті подано оцінку стану і перспективи розвитку ринку нерухомості як найважливішої сфери підприємницької діяльності і розробку методичних основ оцінки вартості житлових об'єктів вторинної нерухомості для ринкового регулювання. Обґрунтовано особливі напрями економічного вивчення процесів, що протікають на ринку нерухомості.

The estimation of the state and prospect market of the real estate development is resulted in the article, as a major sphere of entrepreneurial activity and development to methodical bases of estimation cost of housings objects of the second real estate for market regulation. The special directions of economic study of processes which flow at the market of the real estate are grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок нерухомості взагалі та ринок житла, в тому числі, поділяються на первинний та вторинний ринки, які мають суттєві розбіжності.

Під первинним ринком нерухомості прийнято розуміти сукупність угод, що здійснюються з новоствореними, а також приватизованими об'єктами. Він забезпечує передачу нерухомості в економічний оборот.

Під вторинним ринком нерухомості – угоди, що здійснюються з уже створеними об'єктами, що знаходяться в експлуатації, та пов'язані з перепродажем або з іншими формами переходу об'єктів, які надійшли на ринок від одного власника до іншого.

Навчальні посібники з економіки визначають вторинний ринок житла як певну сукупність правових та економічних відносин, які забезпечують перерозподіл об'єктів нерухомості між власниками та користувачами на основі конкурентного попиту та пропозиції. Він забезпечує перехід прав на нерухомість від однієї особи до іншої, а також зв'язок продавців та покупців на основі взаємних економічних інтересів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні в Україні тільки починає формуватися особливий напрям економічного вивчення процесів, що протікають на ринку нерухомості. Поки що не існує спеціальних наукових досліджень закономірностей виникнення і функціонування останнього. Серед українських економістів, у працях яких тією чи іншою мірою порушуються питання економічної природи нерухомості й особливості її ринкового обороту, можна виділити таких фахівців, як Ю. Белінський, Н. Внукова, Є. Воробйов, В. Галасюк, В. Геєць, І. Геллер, А. Даниленко, О. Драпиковський, А. Дронь, О. Євтух, П. Єщенко, І. Іванова, В. Йолкіна, О. Каплій, О. Кашенко, О. Коваль, Н. Лебідь, І. Малий, Я. Маркус, А. Моченков, В. Назирова, О. Розенфельд, Б. Семененко, С. Сивець, Л. Симонова, А. Третяк, Я. Усенко та ін. Однак праці цих учених стосуються переважно функціональних аспектів і не ставлять за мету концептуально ідентифікувати нерухомість як економічну категорію, проте створюють підґрунтя для власне теоретичних розробок.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Житлова проблема – одна із найбільш нагальних проблем переходу до ринкової економіки. У ній переплітаються важливі соціально-економічні взаємозв'язки. У якомусь сенсі перехід до ринку житлової нерухомості було б правильним назвати вузловим пунктом соціально-економічних реформ, у будь-якому випадку в середньостроковій перспективі. Саме у сфері житлового господарства відмінності між радянською командною і ринковою економікою є найбільш явними. В одній системі – безкоштовне житло і мінімальна вартість оренди чи комунальних послуг. У іншій –

ринкова ціна комунальних послуг, житла чи його оренди така, що в бюджеті середньої сім'ї займає до третини і більше витрат. В одній – житлове будівництво та житлове господарство принаймні в містах, є помітним тягарем для бюджету держави, місцевих органів влади і підприємств. В іншій – ринок нерухомості передусім житла виявляється одним із найбільш стабільних і прибуткових.

Житлові будинки та квартири при цьому – одна з найбільш доступних форм приватної власності і товарного обміну, що дозволяє забезпечити високу мобільність робочої сили і чітке функціонування ринку праці, що сягає національних, а часто і транснаціональних масштабів [1, с.91].

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування сутності вторинного ринку нерухомості та механізмів оцінки об'єктів на ньому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Взаємний вплив попиту та пропозиції на первинному і вторинному ринках нерухомості виступає фактором, який ускладнює істотно аналіз сфери обігу та вибір правильних рішень щодо інвестування в нерухомість. Особливо складною це завдання є ще й тому, що угоди на ринку нерухомості носять, як відомо, приватний і найчастіше конфіденційний характер, що серйозно утруднює збір необхідної інформації.

При цьому між первинним та вторинним ринками нерухомості існує багато розбіжностей. Ринок нерухомості відчуває на собі вплив економічної ситуації в цілому як на національному, так і на регіональному рівнях. Проте можливості реагування на зміну цієї ситуації на первинному і вторинному ринках нерухомості різні. Так, при зниженні попиту вторинний ринок нерухомості може досить гнучко реагувати на нього зменшенням пропозиції і падінням цін, нижня межа яких визначається, по суті, трьома чинниками: ціною придбання об'єкта, фінансовим становищем продавця і відповідністю його рівня доходів, рівнем поточних витрат з утримання нерухомості. Діапазон зниження цін або пропозиції може бути досить широкий.

На первинному ринку нерухомості ситуація інша. Нижня межа ціни визначається рівнем витрат на будівництво: при його переході забудовник несе прямі збитки. Разом з тим, у цьому випадку складніше як зменшити, так і збільшити пропозицію. У будівельному процесі задіяний ряд організацій, кожна з яких зацікавлена у використанні своїх потужностей і ресурсів (що особливо відноситься до підрядників), і припинити будівельний процес миттєво неможливо. Настільки ж неможливо і швидко збільшити пропозицію – процес-створення об'єктів нерухомості займає місяці і навіть роки. Отже, пропозиція на первинному ринку є абсолютно нееластичною в короткостроковому періоді.

Вторинний ринок нерухомості є більш гнучким у зв'язку з тим, що рішення на ньому приймаються безліччю осіб, а мотивація до продажів більш розмита, ніж на первинному ринку, де продаж – це необхідна фаза, що забезпечує повернення вкладених коштів [2, с.30]. Вторинний ринок, як було зазначено раніше, є більш чутливим до змін і впливати на його розвиток видається набагато легшим.

На ринку нерухомості сформувалися й активно діють різні ринкові структури, які сприяють ефективності його обороту. Взаємозв'язки та взаємовідносини між суб'єктами первинного та вторинного ринку мають складну функціональну структуру (рис.1), мета якої – задоволення споживчого попиту на об'єкти нерухомості. Покупець є головним суб'єктом ринку нерухомості. Ним може виступати фізична або юридична особа. Саме для покупців і працює вся структура ринку нерухомості.

Зважаючи на те, що права володіння, користування і розпорядження нерухомістю відрізняються від прав володіння іншими видами власності і зачіпають інтереси багатьох фізичних та юридичних осіб, придбання та інші операції з об'єктами нерухомості (дарування, успадкування, оренда) пов'язані з певними процедурами – державною реєстрацією прав на нерухоме майно – покликаними забезпечити врахування інтересів держави, муніципальних органів влади та інших суб'єктів ринку нерухомості та гарантувати достовірну інформацію про нерухоме майно.

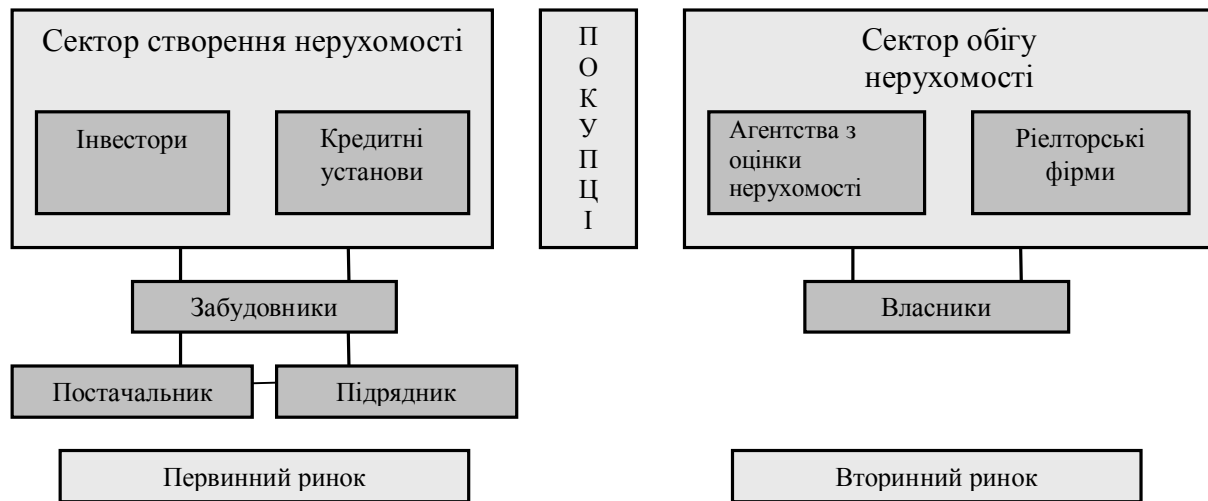


Рис. 1. Суб'єкти первинного та вторинного ринків нерухомості

Інвестори, що володіють сучасними методами управління нерухомістю, володіють контролем над нерухомим майном. В якості інвестора можуть виступати органи, уповноважені управляти державним або муніципальним майном чи майновими правами; фізичні особи – громадяни, у тому числі й іноземні; юридичні особи усіх форм власності (вкладники, замовники, кредитори, покупці тощо).

Кредитні установи (банки), працюючи на ринку нерухомості, можуть використовувати різні шляхи: кредитування під заставу нерухомості, вкладення грошей у ті чи інші проекти з перетворення об'єктів нерухомості, створення власних ріелтерських структур. Основною діяльністю кредитних установ на ринку нерухомості має бути участь в інвестиційних та девелоперських проектах, іпотечне кредитування житла [3, с.52]. З розвитком ринку житла стрімко формується певний ринок праці з числа різних фахівців.

Відповідно до класифікації Міжнародної федерації фахівців у галузі нерухомості розрізняють дві групи фахівців:

- 1) професіонали, що безпосередньо вирішують проблеми житлової власності на всіх стадіях її життєвого циклу: фахівці у галузі консалтингу, оцінки, фінансування, девелопменту або забудовники, менеджменту, брокерських послуг;
- 2) професіонали, що працюють в індустрії житлової нерухомості: архітектори та проектувальники, бухгалтери та аудиторів, будівельники, спеціалісти у галузі професійної освіти, юристи і страховики, фахівці засобів масової інформації.

Незважаючи на те, що подібна класифікація є досить умовною, в той же час вона ясно визначає коло фахівців, без яких функціонування сучасного ринку житлової нерухомості не представляється можливим. Таким чином, залежно від позиції на ринку нерухомості всіх його учасників можна умовно об'єднати в три групи:

- 1) продавці – власники об'єктів житлової нерухомості (громадяни, підприємства, фонди державного майна, іноземні особи);
- 2) покупці – інвестори, що вкладають власні, позикові або залучені кошти у формі капіталу і забезпечують їх цільове використання;
- 3) обслуговуючі – інфраструктурні організації, що забезпечують функціонування ринку відповідно до встановленими в країні норм [4, с.77].

Серед числа операцій на вторинному ринку нерухомості виділяються такі найбільш розповсюджені, як купівля квартири, продаж квартири, обмін, роз'їзд і розселення (рис. 2).

Найбільш важливим і актуальним для проведення всіх видів діяльності з житловою нерухомістю на сьогоднішній день є оцінка об'єкта нерухомості, тобто визначення вартості об'єкта. Визначення вартості всіх видів нерухомості, включаючи житлову, – складний аналітичний процес, який охоплює весь спектр зовнішніх і внутрішніх економічних взаємозв'язків об'єкта оцінки. Основою є дані, одержані в результаті аналізу соціально-

економічної ситуації у регіоні, місця розташування і ринку нерухомості, а також характеристики об'єкта оцінки.

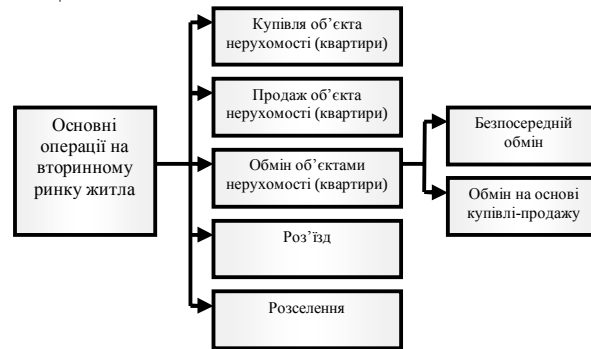


Рис. 2. Основні операції на вторинному ринку житла

Процес оцінки нерухомості являє собою комплекс систематизованих операцій, основна мета яких – отримати відповідь на питання про те, скільки коштує об'єкт житлової нерухомості. Оцінка об'єктів нерухомості проводиться з метою продажу або купівлі об'єкта нерухомості; при обчисленні податку на нерухомість; розділу власності; визначенні розміру компенсації при вилученні або відчуженні об'єкта нерухомості; страхування нерухомості; визначення розміру іпотечного кредиту; при внесенні нерухомості як внеску до статутного фонду організацій; оцінці нерухомості як частини основних фондів підприємств у разі їх злиття, розділу або банкрутства; приватизації об'єктів державної власності; при приведенні у виконання рішень суду, а також у ряді інших випадків.

На сьогоднішній день основними нормативними актами, що регулюють оціночну діяльність на Україні, є: Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність на Україні»; Національний стандарт «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»; Національний стандарт «Оцінка нерухомого майна»; «Норми професійної діяльності оцінювача». А також різноманітні методики, роз'яснення, листи та інші нормативно-правові акти, що стосуються оціночної діяльності. До того ж на практиці при проведенні незалежної оцінки, використовуються «Міжнародні стандарти оцінки» і «Європейські стандарти оцінки нерухомого майна».

У Верховній Раді України зареєстровано законопроект «Про регулювання оціночної діяльності», що позбавляє Державний комітет земельних ресурсів України та Фонд державного майна функцій регулювання оціночної діяльності. Відповідно до законопроекту функції регулювання оціночної діяльності планується передати від Фонду держмайна та Держкомзему центральному органу виконавчої влади. Його компетенцією є забезпечення реалізації державної економічної, цінової, інвестиційної політики. Проте цей законопроект знаходиться ще в стані погодження [5, с.21]. За Законом «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність на Україні» оцінка майна, майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами, зазначеними статті 9 цього Закону, є результат практичної діяльності суб'єкта оціночної діяльності [6, с.43]. Законодавство України до суб'єктів оціночної діяльності відносить: зареєстрованих в установленому порядку фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, а також юридичних осіб незалежно від їх організаційно-правової форми та форми власності, які здійснюють господарську діяльність, у складі яких працює хоча б один оцінювач та які отримали сертифікат суб'єкта оціночної діяльності; органи державної влади та органи місцевого самоврядування, які отримали повноваження на здійснення оціночної діяльності в процесі виконання функцій з управління та розпорядження державним і (або) комунальним майном, і в складі яких працюють оцінювачі [7, с.38].

У даний час існує чотири компоненти вартості: попит, корисність, дефіцитність, відчужуваність об'єктів. Попит – кількість даного товару або послуг, що знаходиться на ринку платоспроможних покупців. На ринку житла дуже великий потенційний попит. Корисність – здатність майна задовольняти потреби людини, яка спонукає бажання придбати певну річ. Корисність житла – це комфортність проживання. Дефіцитність – це обмеженість

пропозиції. Якщо пропозиція на певний товар зростає, то ціна на даний товар падає, а при зменшенні пропозиції вона починає рости. Можливість відчужуваності об'єктів – можливість передачі майнових прав, які дозволяють нерухомості переходити від продавця до покупця, тобто стати товаром. Підходи до оцінки нерухомості базуються на інформації, зібраної на одному і тому ж ринку нерухомості, але кожен має справу з різною стороною цього ринку і може значно відрізнятись один від одного. Тому остаточний висновок роблять за сукупністю їх результатів, які, як правило, повинні бути близькими. Істотні розбіжності вказують або на помилки в оцінках, або на незбалансованість ринку нерухомості [7, с.61].

Узгодження результатів, отриманих за допомогою різних підходів є процесом, в якому судження і логіка застосовуються для вироблення підсумкової оцінки вартості об'єкта нерухомості на підставі результатів, отриманих за допомогою різних методів оцінки. Цей процес включає в себе попередню і завершальну стадії.

У процесі попередньої стадії оцінювач:

- перевіряє можливість використання принципів оцінки вартості нерухомості при ринковому, витратному і дохідному підходах;
- аналізує з позиції здорового глузду різні суми вартості нерухомості, отримані під час застосування ринкового, витратного і дохідного підходів при оцінці вартості нерухомості;
- ранжує значущість оцінок, отриманих різними методами, залежно від умов застосування методів і конкретного об'єкта;
- перевіряє реальність первинної інформації.

У завершальній стадії оцінювач заново повертається до вихідної проблеми, за допомогою статистичного аналізу виробляє ймовірні величини вартості об'єкта, визначає її очікувані граничні значення. Потім з урахуванням свого досвіду і знань подає замовнику єдину суму оцінки вартості нерухомості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, можна стверджувати, що з розпадом у кінці минулого століття соціалістичної системи на території новостворених незалежних держав почали формуватися елементи ринкової економіки, зокрема інститут незалежної оцінки власності. З переходом до ринкової системи господарювання з'явився ринок власності, що спричинило за собою потребу в професіоналах, здатних зробити оцінку на ринковій основі. З розвитком ринку роль незалежної оцінки зростає, як зростає і розуміння значущості цього виду діяльності для всіх суб'єктів господарювання, від приватних осіб до держави. Тому питання про регулювання оціночної діяльності на вторинному ринку житла є актуальним у всіх країнах перехідної економіки.

Слід ще раз підкреслити, що подальші розробки узгодження – це не механічне усереднення результатів, отриманих за допомогою ринкового, витратного і дохідного підходів, а процес логічних міркувань, висновків і рішень.

Список використаної літератури

1. Оценка собственности и рынок недвижимости / [под общ. ред. М. М. Ковалева, Н. Ю. Трифонова]. – Мн.: БГУ, 2003. – 177 с.
2. Инвестиционно-строительный менеджмент: [справочник] / Г. В. Миронов, С. П. Буркин и др. – Екатеринбург: ГОУ ВПО, 2005. – 225 с.
3. Лукінов І. І. Економічні трансформації наприкінці 20-го сторіччя / І. І. Лукінов. – К.: Вікар, 2001. – 201 с.
4. Экономика недвижимости: [учеб. пособ.] / А. Н. Асаул, А. В. Карасев. – М.: МИКХиС, 2001. – 430 с.
5. Законопроект «Про регулювання оціночної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ocenchiki.ru>.
6. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність на Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ibud.biz.ua/zakonodatelstvo>.
7. Шмырёв М. В. Все о недвижимости: Вторичный рынок жилья / М. В. Шмырёв. – СПб: Питер, 2009. – 160 с.

Прийнято до друку 04.01.2012

АВТОРИ СТАТЕЙ

ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

1. **Акопова В.Г.,** аспірант кафедри стратегічного управління економічного розвитку ДонНТУ, м. Донецьк;
Мирошниченко О.В. ст. викладач кафедри управління якістю ДонНТУ, м. Донецьк;
2. **Бабур І.П.** аспірант кафедри УП та СА ОНАЗ ім. О.С. Попова, м. Одеса;
3. **Басюркіна Н.Й.** к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості ОНАХТ, докторант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
4. **Богатирьов А.М.** к.е.н., професор кафедри менеджменту та маркетингу ОНАЗ ім. О.С. Попова, м. Одеса;
Столярська К.М. аспірант кафедри менеджменту та маркетингу ОНАЗ ім. О.С. Попова, м. Одеса;
5. **Борох Ю.О.** аспірант кафедри економічного аналізу ОНЕУ, м. Одеса;
6. **Бухарська С.І.** аспірант кафедри управління проектами та системного аналізу ОНАЗ ім. О.С. Попова, м. Одеса;
7. **Васильчук І.П.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри фінансів Криворізького економічного інституту ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», м. Кривий Ріг;
8. **Велика К.В.** асистент кафедри економіки підприємств Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса;
9. **Гладій І.О.** к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету, м. Вінниця;
10. **Говда Г.А.,** здобувач кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії, м. Львів;
Медвідь Л.Г. к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку Львівської комерційної академії, м. Львів;
11. **Гриценко О.М.** аспірант кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ, м. Київ;
12. **Добрунік Т.П.** к.е.н., доцент кафедри економіки, організації і обліку в АПК ОНЕУ, м. Одеса;
13. **Євлаш Т.О.** аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ХДУХТ, м. Харків;
Топоркова О.В. к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ХДУХТ, м. Харків;
14. **Єгупов Ю.А.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;

15. **Зозуля Н.В.** асистент ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», м. Дніпропетровськ;
Лисенко Ю.В. к.е.н., доцент Обласного комунального вищого навчального закладу Інституту підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води;
Шапран Д.О. асистент ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», м. Дніпропетровськ;
16. **Карпов В.А.** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
Павлова Т.В. ст. науковий співробітник науково-дослідної частини ОНЕУ, м. Одеса;
17. **Кокодей Т.О.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економіко-математичних методів Севастопольського національного технічного університету, м. Севастополь;
18. **Куваєва В.О.** аспірант кафедри економіки природокористування ОДЕКУ, м. Одеса;
19. **Кузнецова І.О.** д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД, ОНЕУ, м. Одеса;
Карпенко Ю.В. викладач кафедри менеджменту організацій та ЗЕД, ОНЕУ, м. Одеса;
20. **Куперман В.В.** аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
21. **Лоханова Н.О.** к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
22. **Любенюк Н.О.** здобувач кафедри міжнародного обліку і аудиту ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», м. Київ;
23. **Погожа Н.В.** к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу, Одеської філії ПВНЗ «Європейський університет», м. Одеса;
24. **Подольчак Н.Ю.** д.е.н., доцент, завідувач кафедри адміністративного та фінансового менеджменту Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
Тимейчук А.А. аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів;
25. **Поперечна О.М.** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
26. **Расенко В.М.** здобувач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
27. **Сардак О.В.** к.е.н., доцент кафедри маркетингового менеджменту Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, м. Донецьк;

28. **Стрельцова С.М.** к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу ОНЕУ, м. Одеса;
29. **Тараненко І.В.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри маркетингу Дніпропетровського університету ім. Альфреда Нобеля, м. Дніпропетровськ;
30. **Цуркан Н.Г.** аспірант кафедри СФПК ОНЕУ, м. Одеса;
31. **Шевчук Н.С.** к.е.н., доцент кафедри економічного аналізу ОНЕУ, м. Одеса;
32. **Янковий О.Г.** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
- Мельник Н.В.** аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

1. **Андрієнко Н.М.** аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
2. **Анфіногентова І.В.** здобувач кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
Здорікова Т.С. ст. викладач кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
3. **Головіна Я.С.** викладач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
4. **Козак Д.А.** здобувач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Коцюрубенко Г.М.** аспірант кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
6. **Крамаренко О.М.** ст. викладач Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Миколаїв;
7. **Крупіна Н.А.** аспірант кафедри фінансів ОНЕУ, м. Одеса;
8. **Кузнєцова Л.В.** д.е.н., професор, завідувач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
9. **Лукаревська О.М.** аспірант кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
10. **Мисник Т.Г.** к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту Полтавської державної аграрної академії, м. Полтава;
11. **Нікітін А.В.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту банківської діяльності Київського національного економічного університету, м. Київ;
12. **Падалко А.О.** здобувач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
13. **Падалко Т.М.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
14. **Петрова А.О.** ст. викладач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
15. **Посмітна М.В.** здобувач кафедри УП і ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
16. **Сирчин О.Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
17. **Трикозенко О.Г.** аспірант Кіровоградського національного технічного університету, м. Кіровоград;

18. **Чуб О.О.** д.е.н., професор кафедри банківської справи ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана», м. Київ;

ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

1. **Андерсон Н.В.** аспірант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
Харічков С.К. д.е.н., професор Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, м. Одеса;
2. **Балтачєєва Н.А.** д.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ДонНУ, м. Донецьк;
3. **Гончар О.І.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства і підприємництва ХНУ, м. Хмельницький;
4. **Гудзь Т.П.** к.е.н., доцент кафедри грошового обігу і кредиту Полтавського університету економіки і торгівлі, м. Полтава;
5. **Крекотун С.А.** ст. викладач кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Одеської філії ПВНЗ «Європейський університет», м. Одеса;
Влялько В.Я. к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та маркетингу Одеської філії ПВНЗ «Європейський університет», м. Одеса;
6. **Нездоймінов С.Г.** к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, м. Одеса;
7. **Петрушенко М.М.** к.е.н., доцент кафедри управління Сумського державного університету, м. Суми;
8. **Рудніченко Є.М.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту ХНУ, м. Хмельницький;
Гавловська Н.І. к.е.н., доцент кафедри менеджменту ХНУ, м. Хмельницький;
9. **Савицький О.В.** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
10. **Степова Т.Г.** к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту ОНЕУ, м. Одеса;
11. **Стільник В.В.** здобувач кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОНЕУ, м. Одеса;
12. **Черепанова Н.О.** ст. викладач кафедри економічних систем і маркетингу Одеського національного політехнічного університету, м. Одеса;
13. **Щєглова О.Ю.** к.т.н., доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури», м. Дніпропетровськ.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ
Збірник наукових праць

Випуск 2 (45) 2012

За загальною редакцією:

проф. Зверяков М.І., проф. Ковальов А.І., проф. Буркинський Б.В.,
проф. Максимова В.Ф., проф. Редькін О.С. та ін.

Підп. до друку 10.09.12. Формат 84x108/16. Папір офсетний.

Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 50,4

Наклад 100 прим. Зам. №1310

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ

65029, м. Одеса, Ольгіївський узвіз, 8

Тел.: 728-45-71

e-mail: ev_atlant@mail.ru

Свідоцтво: 23179617

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК №3564.